

Юрген Вольф

**ШКОЛА
ЛИТЕРАТУРНОГО
И СЦЕНАРНОГО
МАСТЕРСТВА**

**ОТ ЗАМЫСЛА
ДО РЕЗУЛЬТАТА**



**РАССКАЗЫ,
РОМАНЫ,
СТАТЬИ,
НОН-ФИКШН,
СЦЕНАРИИ,
НОВЫЕ МЕДИА**



Annotation

Книга Юргена Вольфа — наиболее известное и авторитетное пособие по обучению литературному мастерству. Вы узнаете, как построить сюжет и правильно структурировать материал, как развивать взаимоотношения персонажей и удерживать неослабевающий интерес читателя. Книга научит, как пройти весь нелегкий путь к писательскому успеху: не сломаться после отказа издателя, справляться с непониманием друзей, конструктивно воспринимать критику и преодолевать сомнения.

- [Юрген Вольф. Школа литературного и сценарного мастерства. От замысла до результата: рассказы, романы, статьи, нон-фикшн, сценарии, новые медиа](#)
 - [Предисловие переводчика](#)
 - [Вступление](#)
 - [Часть I. Вперед!](#)
 - [Глава 1. Никаких страхов, только вперед](#)
 - [Страх встретить отказ](#)
 - [Страх, что произведение будет не самым лучшим](#)
 - [Страх достигнуть успеха](#)
 - [Страх раскрыть слишком много личного](#)
 - [Страх, что вы сможете написать только одну книгу](#)
 - [Страх, что уже поздно становиться писателем](#)
 - [Страх не справиться с большим объемом информации](#)
 - [Немного о мужестве](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Глава 2. Найдите свою нишу](#)
 - [Романы](#)
 - [Сценарии](#)
 - [Пьесы](#)
 - [Книги для детей](#)
 - [Рассказы и стихи](#)
 - [Нехудожественные книги](#)
 - [Статьи](#)
 - [Время принимать решение](#)

- [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Глава 3. Используйте свой опыт и знания](#)
 - [Что я знаю?](#)
 - [Детективы — благодатная сфера](#)
 - [Врачам тоже есть что рассказать](#)
 - [Это закон](#)
 - [Проблема этики](#)
 - [Пишите компетентно, но не переусердствуйте](#)
 - [Ваш опыт и реклама книги](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Часть II. Пишите!](#)
 - [Глава 4. Бесконечный поток идей](#)
 - [Четыре правила мозгового штурма](#)
 - [«Что будет, если?..» и другие вопросы](#)
 - [Используйте свои сны](#)
 - [Найдите решение](#)
 - [Смотрите вокруг и учитесь](#)
 - [Создайте себе двойника](#)
 - [Поиграем в генератор сюжетов](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Глава 5. Волшебный вопрос «Почему?»](#)
 - [Первое «Почему?»: почему об этом нужно писать?](#)
 - [Вопрос «Почему?» в процессе рождения увлекательных и реалистичных героев](#)
 - [Применение техники «Почему?» для создания сюжета](#)
 - [Другой полезный вопрос: «Что может произойти потом?»](#)
 - [Достижение критической массы](#)
 - [Практикуйтесь задавать вопросы](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Глава 6. Создание ярких образов](#)

- [Найдите запоминающиеся характеры](#)
- [Как ближе узнать своих персонажей](#)
- [Метод визуализации](#)
- [Изучение героев в разных ситуациях](#)
- [Брать прототип или не брать — вот в чем вопрос](#)
- [Раскрытие персонажа через описание](#)
- [Раскрытие персонажа через окружающую обстановку](#)
- [Раскрытие персонажа через его поступки](#)
- [Раскрытие персонажа через восприятие его другими персонажами](#)
- [Эволюция персонажа](#)
- [Персонажи хорошие и плохие](#)
- [Элвин Сарджент о создании персонажей](#)
- [Основные выводы](#)
- [Упражнения](#)
- [Бонус](#)
- [Глава 7. Секреты захватывающей истории](#)
 - [Тема и сюжет](#)
 - [Роль потребностей](#)
 - [Соотношение между желанием и потребностью](#)
 - [Кто или что стремится остановить вашего героя?](#)
 - [Кто ваш герой?](#)
 - [От первого лица](#)
 - [От всезнающего третьего лица](#)
 - [Ограниченный рассказ от третьего лица](#)
 - [Только не от второго лица, пожалуйста!](#)
 - [Роль второстепенного сюжета](#)
 - [Соединение деталей. Возьмите за образец структуру сказок](#)
 - [Искусство начинать](#)
 - [Непростая середина](#)
 - [Основы удачной концовки](#)
 - [Еще одна полезная структура рассказа](#)
 - [Пусть история ведет вас](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Глава 8. Следите за языком](#)
 - [Слушайте свои чувства](#)

- [Жизнь в деталях](#)
- [Ищите характерные проявления](#)
- [Десять правил Элмора Леонарда](#)
- [Проблема экспозиции](#)
- [Разговор о разговоре](#)
- [О тех самых «сказал»](#)
- [Две стратегии построения диалога](#)
- [Основные выводы](#)
- [Упражнения](#)
- [Бонус](#)
- [Глава 9. Черновик](#)
 - [Выберите правильный момент](#)
 - [Измените внутренний настрой](#)
 - [Попросите других оценить вашу работу, но будьте осторожны](#)
 - [Аккуратно ведите записи](#)
 - [Начинайте с большого](#)
 - [Встретив трудности, не останавливайтесь](#)
 - [Будьте беспощадны](#)
 - [Помните, что нужно остановиться](#)
 - [Идите вперед, чтобы не отступить назад](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Часть III. Боритесь!](#)
 - [Глава 10. Найдите место для работы](#)
 - [Работа дома](#)
 - [Борьба с шумом](#)
 - [На что вы смотрите?](#)
 - [Работа вне дома](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Глава 11. Помощь друзей](#)
 - [Поймите их](#)
 - [Найдите время и поговорите](#)
 - [Признайте их добрые намерения](#)
 - [Пусть они знают, как вы воспринимаете их поведение](#)
 - [Скажите прямо, чего вы от них ждете](#)

- [Постарайтесь найти взаимовыгодное решение](#)
- [Сразу же указывайте на нарушения](#)
- [Обращение с детьми](#)
- [Найдите людей с похожими интересами](#)
- [Найдите себе друга, который тоже пишет](#)
- [Используйте Интернет](#)
- [Посещайте литературные курсы](#)
- [Участвуйте в писательских конференциях](#)
- [Подумайте о преподавателе или консультанте](#)
- [Вы можете получить поддержку, даже когда рядом нет никого](#)
- [Основные выводы](#)
- [Упражнения](#)
- [Бонус](#)
- [Глава 12. Критика и самокритика](#)
 - [Миллион причин](#)
 - [Критиковать могут все](#)
 - [Когда отказы угнетают](#)
 - [Муки неопределенности](#)
 - [25 бобов](#)
 - [Не отвергайте конструктивную критику](#)
 - [Проклятие самокритики](#)
 - [Распознайте своего внутреннего критика](#)
 - [Решите, чего вы хотите](#)
 - [Представьте его себе визуально](#)
 - [Определите его цель](#)
 - [Найдите альтернативу](#)
 - [Эксперимент](#)
 - [Меняйтесь и практикуйтесь](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Глава 13. Время писать](#)
 - [Изучение своих привычек](#)
 - [Что ваши привычки дают вам](#)
 - [Поиск других способов получения тех же преимуществ](#)
 - [Опыт исключений](#)
 - [Следите за своими словами](#)
 - [Умение сказать «нет»](#)

- [Временные интервалы](#)
 - [Аккуратно записывайте важные телефонные разговоры](#)
 - [Стратегия ДБП](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Глава 14. Упорно идите вперед](#)
 - [Вопросы о проекте](#)
 - [Уникальный способ планировать](#)
 - [Используйте метафоры для преодоления препятствий](#)
 - [Любите себя](#)
 - [Используйте прием потенциальных сожалений](#)
 - [Меняйте физическое и душевное состояние](#)
 - [Если вы зашли в тупик](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Часть IV. Продавайте!](#)
 - [Глава 15. Самореклама](#)
 - [Нужен ли вам литературный агент](#)
 - [Что делает агент](#)
 - [Сколько стоят услуги агента](#)
 - [Как найти агента и нужно ли подписывать контракт](#)
 - [Можно ли посылать предложения сразу нескольким агентам](#)
 - [Если у вас нет агента](#)
 - [Как эффективно представить свое произведение](#)
 - [Письмо редактору](#)
 - [Письмо-предложение о подготовке статьи](#)
 - [Что писать и что не писать в письме редактору](#)
 - [Что писать в предложении о подготовке книги](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Глава 16. Незримая война за читателей](#)
 - [Определите стратегическую цель](#)
 - [В чем ваша уникальность?](#)
 - [Фактор привлекательности](#)
 - [Не останавливайтесь, получив ответ «нет»](#)

- [Создайте alter ego](#)
- [Найдите свою аудиторию](#)
- [Изобретайте трюки](#)
- [Учите их покупать](#)
- [Используйте юмор](#)
- [Берите числом](#)
- [Дайте им попробовать на вкус](#)
- [Почему бы не взять псевдоним](#)
- [Иногда размер имеет значение](#)
- [Отдавайте должное](#)
- [Бывает, надо дать бесплатно](#)
- [Радио и телевидение](#)
- [Основные выводы](#)
- [Упражнения](#)
- [Бонус](#)
- [Глава 17. Новые средства, новые возможности](#)
 - [Новые медиарынки: кино и телевидение](#)
 - [Новые медиарынки: книгоиздательство](#)
 - [Самостоятельные публикации](#)
 - [Альтернатива — электронные книги](#)
 - [От реального к виртуальному и обратно: возможности игр](#)
 - [Возможности повсюду: четыре вдохновляющие истории](#)
 - [Содержание определяет все](#)
 - [Если хотите быть игроком, играйте](#)
 - [Есть ли у вас веб-сайт?](#)
 - [Ведете ли вы блог?](#)
 - [Сила подкастов](#)
 - [Кормление голодных животных](#)
 - [Ваша новая медиастратегия](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
- [Глава 18. Жизнь писателя](#)
 - [Ставьте цели и достигайте их](#)
 - [Проявляйте гибкость](#)
 - [Будьте готовы к неудачам](#)
 - [Подавайте себе пример](#)
 - [Иногда победители отступают](#)

- [Неприятности тоже можно использовать](#)
 - [Будьте верны себе](#)
 - [Будьте смелее](#)
 - [Никогда не забывайте о главном](#)
 - [Я не прощаюсь](#)
 - [Основные выводы](#)
 - [Упражнения](#)
 - [Бонус](#)
 - [Об авторе](#)
 - [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
 - [4](#)
 - [5](#)
-

Юрген Вольф. Школа литературного и сценарного мастерства. От замысла до результата: рассказы, романы, статьи, нон-фикшн, сценарии, новые медиа

Предисловие переводчика

Эта книга попала мне в руки совершенно случайно. Я всегда привожу из командировок одну-две книги на английском, чтобы читать в свободное время и не забывать язык.

Так и в этот раз, улетаю из Вены в Санкт-Петербург, я рылся на полках аэропортового книжного магазина. Кто-то, проходя мимо, случайно толкнул меня, и я неловко зацепил стеллаж. Тот качнулся, и одна книга упала на пол. Я поднял ее и открыл.

Открыл и... понял, что это действительно открытие. Открытие мира литературы, писателей, редакторов, издателей и... читателей. Открытие мира слов, героев, образов и сюжетов. Открытие для всех, кто хочет этот мир узнать, кто хочет попасть в него. Для всех, кто хочет стать Писателем!

Конечно, ни на какие другие книги я уже не смотрел. Быстро заплатил за книгу и направился к выходу на посадку.

Три часа полета пролетели не то что незаметно, они промелькнули как мгновение. И в это мгновение Юрген Вольф делился со мной опытом, творческими секретами и знаниями, как своими, так и многих других людей, интервью с которыми помещены в книге.

Читая, я узнал, что прежние книги Юргена Вольфа переводились на несколько европейских языков и, что удивительно, даже на китайский. Но никогда на русский! Мне показалось это несправедливым, и я твердо решил перевести книгу, чтобы и люди, говорящие на русском языке, могли познакомиться с секретами писательского ремесла, узнать приемы и технику создания литературных произведений, научиться активно использовать свои творческие способности и будить воображение.

Я буду счастлив, если книга ответит на чьи-то вопросы, на которые раньше ответы не находились, поможет кому-то справиться с депрессией и увидеть верный путь, а кого-то, возможно, подтолкнет к началу писательской карьеры и этим изменит его жизнь, наполнив ее новым смыслом.

Книга построена как описание всего процесса создания произведения — от первой главы до последней, от идеи — через написание — до публикации и рекламы. Вы узнаете, как из идеи рождается сюжет, из сюжета — персонажи, как возникают их взаимоотношения, конфликты, радости и победы.

И совсем не обязательно в результате прочтения должно родиться

литературное произведение. Это может быть все что угодно, любое творческое проявление, на которое способен человек. Поэтому книга будет интересна всем, кто хочет развить свое творчество, реализовать свои способности, жить в ладу с самим собой и окружающим миром.

Дмитрий Вердин

Вступление

Союз желания и мастерства рождает шедевры.

Джон Раскин

Вы хотели бы начать сочинять книги? Или писать больше и лучше? Если так, то вы сделали правильный выбор, потому что я намерен быть вашим учителем и вместе с вами пройти весь путь сочинения литературного произведения, включая многие детали, которые обычно не рассматриваются в других книгах на эту тему.

Если вы хотите писать, но вас что-то сдерживает, то, возможно, это внутренние страхи, о которых я пишу в первой главе. Вы не только узнаете, какие это страхи, но и научитесь их преодолевать. Затем я помогу вам решить, что следует писать именно вам — рассказы или повести, романы или публицистические статьи, научно-популярные книги или сценарии кинофильмов. Вы узнаете, как правильно использовать в творчестве свои профессиональные знания и жизненный опыт.

Далее, во второй части, мы обратимся к самому процессу работы над книгой и начнем с технических приемов, помогающих нашему правому полушарию создавать непрерывный поток разнообразных образов и идей. Вы узнаете, как техника «Волшебного почему» помогает создать литературное произведение и наполнить его живыми и яркими образами. Я поделюсь с вами техникой вопросов-ответов, используя которую можно поймать читателя на крючок в начале произведения и до самого конца держать его в напряжении. Вы узнаете приемы, которые помогают правильно структурировать материал, сделать язык повествования ярким и неотразимым. Я также расскажу вам, как оценить первые наброски произведения, о том, как быстро и эффективно перерабатывать черновой материал.

Третья часть книги посвящена важнейшим темам, которые другими авторами часто замалчиваются. Как сделать так, чтобы ваши друзья и близкие поняли и поддержали ваше творчество? Как создать творческую атмосферу? Как максимально эффективно использовать время? Что делать, когда заканчиваются силы и пропадает желание писать дальше?

Каждый писатель время от времени встречается с отказами издательств в публикации его произведений. Я покажу вам, как следует

принимать отказы, как относиться к отзывам критиков, включая самого сурового и беспощадного — того, который находится внутри нас самих. Из двенадцатой главы вы узнаете, как, применяя техники нейролингвистического программирования, можно превратить внутреннего критика в конструктивного внутреннего помощника и соавтора, и это, пожалуй, единственный способ преодолеть непростое внутреннее состояние, испытываемое любым человеком, когда его работа заходит в тупик.

В завершающей части книги вы научитесь секретам саморекламы и маркетинга своих произведений, которые обычно не используются писателями. Одна из завершающих глав посвящена новым современным средствам общения, дающим при их правильном использовании головокружительные возможности для рекламы вашей книги. И в самой последней главе мы поговорим о том, как сделать свою писательскую жизнь интересной и наполненной.

Одно из преимуществ этой книги выходит за рамки ее содержания. В конце каждой главы вас ожидает дополнительный бонус, которым вы сможете воспользоваться, зайдя на веб-сайт www.yourwritingcoach.com и указав ключевое слово. Каждый из бонусов — это видеointервью. Например, с одним из авторов телевизионного сериала «24 часа», ставшего мировым хитом, Робертом Кочраном, делящимся секретами сочинения сценариев триллеров. С литературным агентом Джулианом Фридманом, откровенно рассуждающим о том, что именно литературные агенты ищут в своих клиентах и их произведениях. Или с автором мистических романов, одним из членов английского общества писателей детективов «Убойный отдел», дающим советы, как можно без затрат рекламировать себя и свои произведения. На том же сайте помещены различные аудиointервью, демонстрации приемов создания и редактирования текста и многое другое. И все совершенно бесплатно для читателей этой книги!

Если после знакомства с книгой у вас возникнут вопросы, то вы сможете прислать их мне по электронной почте на адрес jurgenwolff@gmail.com. Я постараюсь ответить на все вопросы, поскольку очень серьезно отношусь к своей роли вашего учителя литературы. Исходя из 25-летнего опыта сочинения статей, книг, сценариев телевизионных и художественных фильмов, я уверенно могу сказать, что создание литературных произведений — один из самых захватывающих видов творчества и, кроме того, его результаты неплохо оплачиваются. В этой книге я хочу поделиться с вами всеми своими знаниями и опытом (кстати, некоторые из них дались мне с немалым трудом) и помочь вам на нелегком

пути к писательскому успеху.

Итак, вы готовы? Тогда начнем!

Часть I. Вперед!

Для победы необходимо мужество сделать первый шаг.

Юджин Уэр

Вы уже пишете книгу? Если нет, то что вам мешает? Возможно, вы чего-то боитесь? Вот с этого мы и начнем — сразу определим страхи, которые очень часто удерживают талантливых людей от того, чтобы выразить себя в своих произведениях, и научимся их побеждать.

Затем мы поговорим о том, какой стиль вам ближе всего и в каком жанре вы сможете преуспеть.

И наконец, разберемся, кто вы, какой у вас опыт, какие интересы, и решим, о чем именно вам следует писать.

Глава 1. Никаких страхов, только вперед

Чтобы добиться чего-то, надо не стоять на берегу, дрожа от страха, а смело нырять в воду и грести изо всех сил.

Сидни Смит

Хороший учитель должен предупредить своих учеников и подготовить их к встрече с трудностями, ожидающими впереди. И поэтому я сразу назову главное препятствие, которое встретит вас на пути к успеху. Это препятствие — вы сами!

Много лет назад в Америке была популярна серия комиксов «Пого». Идею одного из них можно определить как «Мы искали врага повсюду, а он оказался внутри нас». И это чистая правда! Не только в комиксах, но и в жизни.

Конечно, далеко не всегда просто преодолевать препятствия — найти правильное слово, встретить хорошего агента, спокойно перенести отказ издательства. И все же главные наши проблемы мы придумываем себе сами. И в основном они рождены нашими страхами.

Возможно, вы сейчас подумали, что все это не о вас. Однако очень часто внутренние страхи скрыты не только от окружающих, но и от самого человека. Поэтому я настоятельно советую не пропускать данную главу. Если какие-то из описанных в ней страхов покажутся вам знакомыми, они и могут быть причиной того, что вы пишете не так много или не так хорошо, как вам бы хотелось. К счастью, и мы это скоро увидим, любые страхи преодолимы. Главное — не прятать их, а понять и победить. И когда страхов не останется, мы сможем спокойно перейти к разговору о секретах профессии писателя.

Итак, вот они — семь больших страхов и способы их преодоления.

Страх встретить отказ

Это самый распространенный страх среди писателей и художников. Да и среди людей других профессий, пожалуй, тоже. Почти всегда, когда мы задумываемся, а стоит ли начинать что-то делать, нас подсознательно преследуют вопросы «А что, если это никому не понравится?» или «Что

будет, если мне скажут «нет»?»

Мы все в глубине души боимся, что нас не поймут, что нам откажут. Вспомните — когда-то в детстве вы наверняка слышали от своих родителей подбадривающие слова: «Самое худшее, что может случиться, — это что тебе откажут». Но вряд ли они сами в тот момент действительно верили тому, что говорили. А помните, как у вас — тогда ребенка или подростка — тряслись от обиды губы каждый раз, когда вам не давали того, чего вы хотели?

К сожалению, дети очень рано учатся смеяться над теми, кто отличается от основной массы — слишком толстый, слишком высокий, слишком маленький, кривой, некрасивый — одним словом, не такой, как все. И быстро понимают, что лучше соответствовать стандарту и делать то, что делают все, а не быть белой вороной. Но ирония в том, что все достижения, будь то в литературе, бизнесе или любой другой области, в основном совершаются теми, кто поступает нестандартно, не так, как другие.

Самое тяжелое в отказе то, что мы не можем его предотвратить. Но не существует ни одного писателя, который не получил бы ни одного отказа от издателя в публикации его произведений! Большинству было отказано огромное количество раз, прежде чем им улыбнулась удача и к ним пришел успех. Вот лишь несколько примеров.

- Джоан Роулинг понадобился год, чтобы найти издательство для публикации первой книги о Гарри Поттере. И даже то единственное согласившееся издать ее книгу издательство Bloomsbury предложило ей в качестве гонорара всего две с половиной тысячи фунтов стерлингов. При этом редактор сказал ей: «Джо, вы никогда не заработаете на детских книгах».

- Популярная книга Мелоди Битти «Преодоление созависимости» была отклонена двадцатью издательствами. В дальнейшем было продано 5 млн экземпляров.

- Джоан Харрис написала три книги, ни одна из которых не была издана, прежде чем ее четвертая книга «Шоколад» стала мировым бестселлером и по ней был снят не менее популярный фильм.

- Первый роман Джона Гришэма «Время убивать» был отклонен 15 агентами и 26 издателями, прежде чем издательство Wynwood Press согласилось напечатать ее тиражом 5000 экземпляров. Гришэму потребовалось написать еще три книги, ставшие популярными, и лишь тогда первая его книга тоже стала бестселлером.

- Вилбур Смит не нашел издателя для своего первого романа и решил,

что литература не его дело. Спустя 18 месяцев агент убедил его попробовать еще раз. В результате на сегодняшний день общий тираж книг Смита составляет 84 млн экземпляров.

Я мог бы долго продолжать этот список. Отказ — неотъемлемая часть писательства. Если вы готовы к отказу и помните, что его не стоит воспринимать на свой счет, то он жалит намного меньше. Вспомните о том, что те, кто отказал вам, тоже люди и могут ошибаться (подумайте, что сейчас должны испытывать люди, отказавшие в публикации Джоан Роулинг, и улыбнитесь).

Это не значит, что возврат рукописи издательством или отказ агента даже прочитать ее не будут ранить совсем. Конечно, пережить это нелегко. Но вы должны и сможете преодолеть обиду. Вот что говорит об этом Норманн Мейлер в своей книге «Жестокое искусство»:

«Мы [писатели] более чувствительны и ранимы, чем другие люди, и потому должны развивать в себе волю, стойкость, решимость и нечувствительность к нападкам критиков. Хороший писатель должен быть одновременно сильным и слабым, смелым и робким, тонко чувствующим и равнодушным. Мы должны учиться жить, постоянно получая тумаки и шишки и лишь изредка — награды, и защищать при этом удивительно хрупкий материал человеческой души».

Иными словами, не стоит сильно меняться и становиться настолько толстокожими, чтобы совсем не испытывать боли, поскольку, изменившись, вы рискуете одновременно потерять то главное, что и делает вас способными создавать пронизательные, эмоционально сильные, трогательные произведения. Вы должны оставаться собой, но одновременно с этим научиться преодолевать свою обиду.

К счастью, есть несколько приемов, помогающих это сделать. Первый — работать без остановки. Закончив одно произведение и подготовив его к рассылке в издательства, сразу начинайте работать над следующим. Творческие соки будут продолжать бурлить в вашей душе, и, даже если получите отказ, вам будет намного легче сказать себе: «Что ж, может, это действительно было не очень, но то, над чем я работаю сейчас, наверняка будет шедевром».

Нет ничего хуже, чем ставить всю свою карьеру в зависимость от одного-единственного произведения и, отправив его в издательство, ждать

долгие недели и месяцы, понравится оно тем, кому вы его послали, или нет.

Страх, что произведение будет не самым лучшим

Этот страх очень часто не дает многим людям даже начать задуманное. Те, кто испытывает его, зачастую сравнивают свои работы с лучшими образцами мировой литературы. Но подумайте, может ли случиться так, что вы напишете лучше Шекспира, Конрада или Хемингуэя? Скорее всего, нет (хотя, конечно, кто знает...). Поэтому стоит ли принимать это так близко к сердцу? Если же вы принимаете, то почти наверняка так ничего никогда и не напишете.

Если вы сравниваете себя с великими писателями всех времен, то есть два способа покончить с этим. Во-первых, подумайте о том, что только время может расставить все по своим местам. Шекспир писал популярные пьесы для развлечения публики и, узнав, что они читаются и с успехом идут в театрах спустя четыреста лет, был бы несказанно удивлен. Если вас тревожит то, как последующие поколения оценят ваше творчество, пусть вас успокоит мысль, что вы этого все равно не узнаете.

Однако давайте спустимся на землю. Ваше произведение совсем не обязательно должно стать великим для того, чтобы понравиться читателям. Например, книги Джона Гришэма или Даниэлы Стил вряд ли когда-нибудь будут изучать в курсах литературы, но их чтение доставило удовольствие миллионам людей. Даже книги о Гарри Поттере были высмеяны огромным числом литературных критиков, и между тем во всем мире эти книги вызывают интерес. Таких примеров множество и среди нехудожественных произведений. Книга «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей», например, слаба с литературной точки зрения, но помогла миллионам людей. Ричард Карлсон, серия книг которого «Не беспокойтесь по пустякам» издана миллионными тиражами, сказал в одном из своих интервью:

«Я не претендую на интеллектуальность и не предлагаю нечто непонятное. Я пишу о самых обычных и повседневных вещах, и именно поэтому люди верят мне».

Возможно, написав часть книги, вы оглядываетесь назад и сравниваете написанное с тем, как видели его до того, как написали. Например, вы пишете книгу о мыслях и чувствах женщины, которую

оставил муж и которая вынуждена одна растить своего ребенка-инвалида. Написав половину книги, вы перечитываете текст и находите, что герои получаются не такими жизненными, как вам бы хотелось, или обнаруживаете пробелы в сюжете, или язык не такой яркий и энергичный, как вам представлялось. В такой момент очень хочется все бросить — зачем продолжать, если вы не можете сделать все так, как задумали? И тут у вас в голове рождается новый сюжет. Вы оставляете наполовину написанный черновик и принимаетесь за новую работу... и пишете до тех пор, пока и с этой новой книгой, написанной наполовину, не происходит то же самое!

Конечно, после нескольких таких случаев очень легко прийти к выводу, что вы теряете время и писательская работа не для вас. Но взгляните на это по-другому: разве вы переживаете, что ваш 10-летний сын не ходит каждый день на работу и не приносит в дом денег? Конечно, нет, скажете вы, ведь он еще ребенок и никто не ждет от него немедленной карьеры. Но ваша книга — тот же ребенок! Она станет взрослой, когда будет закончена, не раз переписана и отполирована. И вот тогда ее можно будет оценивать. Но никак не раньше!

Важно всегда помнить, что очень и очень редко писатель, архитектор, художник, как и любой творческий человек, сравнивая свое произведение с первоначальным замыслом, остается доволен. Я уверен, что Микеланджело, стоя под куполом Сикстинской капеллы, думал о том, что фреска могла бы быть чуточку лучше.

Если вы отнесетесь к своему недовольству как к неизбежности, сопровождающей процесс творчества, то перестанете угнетать себя мыслями о возможной неудаче. Положительной стороной этого феномена является то, что недовольство собой может подтолкнуть вас начать следующий проект в надежде, что уж он-то будет лучше и приблизит вас к цели. Вы можете ее никогда и не достичь, но ваше страстное желание и надежда не дадут свернуть в сторону, и сопутствующим продуктом на выбранном пути могут стать книги, которые прочтут и оценят десятки, а может, и миллионы людей.

Для многих сказанного вполне достаточно, чтобы изменить свое отношение к проблеме. Те же, кто более самокритичен и внутренне не принимает логических построений, найдут другое решение этого же вопроса в 12 главе, «Критика и самокритика».

Страх достигнуть успеха

Все понимают, почему люди боятся потерпеть неудачу. Труднее понять, почему иногда люди могут опасаться успеха. Причина в том, что подсознательно мы боимся изменений в жизни, а успех — один из видов изменений. Возможно, мы боимся, что старые друзья станут относиться к нам по-другому или мы не справимся с новыми требованиями, которые предъявляют удача, слава и успех. Или, может, боимся, что под пристальным вниманием публики любые наши неудачи станут слишком заметны окружающим.

Но дело в том, что нет ничего более постоянного, чем изменения. Вне зависимости от того, добьетесь вы писательского успеха или нет, вы будете расставаться с кем-то из друзей и приобретать новых, вы будете иметь те же, что и раньше, проблемы с деньгами (имея их слишком много или слишком мало для ощущения комфорта), и время от времени будете чувствовать себя несчастным.

Вообще, что касается богатства, это дело добровольное. Если вы зарабатываете много денег, то в любой момент можете от этого отказаться. Если вам не нравится быть богатым, вы можете все изменить и вновь стать бедным. Но я готов поспорить, что вы и не думаете этого делать. Как сказал кто-то: «Счастье нельзя купить, но деньги скрашивают несчастье».

В отношении славы популярные писатели имеют большое преимущество, например, перед популярными актерами. Выдающихся актеров знают в лицо миллионы зрителей, а писатель, даже если его книги читают миллионы, может при желании остаться никем не узнанным.

Большинство читателей не знают, как в жизни выглядит их любимый писатель, разве что видели его фотографию на обложке книги. И если вам уж совсем не хочется известности, то, написав бестселлер и став популярным, вы вовсе не обязательно должны этой популярностью пользоваться.

Страх раскрыть слишком много личного

Иногда писатели панически боятся того, что в их книге слишком много личного. Это не обязательно автобиографические данные — даты, имена, подробности жизни, а скорее внутренние комплексы, постыдные поступки и страсти, которые тем или иным образом попали в произведение.

С одной стороны, это даже хорошо. Ведь если в книге описаны глубокие внутренние переживания героев, то гораздо более вероятно, что

они заденут и увлекут читателей. Обычно любимой книгой становится та, в которой мы узнаем себя, где автор кажется нам хорошо знающим именно нашу жизнь. Если вы не раскрываете в книге свою душу, вряд ли она окажет на читателя сильное эмоциональное воздействие.

Многие писатели говорят, что сочинительство — это, кроме всего, еще и своего рода терапия. Даже если сюжет не полностью повторяет происходившие в реальности события, то, описывая свои проблемы, страхи и душевные муки, писатель все равно освобождается от своего душевного груза и, делясь своими переживаниями с читателями, сам излечивается. Писатель-фантаст и основоположник стиля фэнтези Рэй Брэдбери, выступая на церемонии вручения премии за гуманизм, однажды произнес как молитву:

«Дай нам Бог понять, что, только любя, мы способны создавать то, что сможет изменить хоть капельку этого мира».

У читателя нет рентгеновского аппарата, чтобы просветить книгу и узнать, что в ней правда, а что вымысел. Более того, ему это и не важно. Его интересует поведение не автора, а героев книги.

С другой стороны, узнают ли в книге ваши близкие и друзья себя или вас — это еще большой вопрос. Должен сказать, что люди обычно знают себя настолько плохо, что могут узнать себя в героях, которых вы писали совсем с других людей, и, наоборот, могут не заметить, что ваш герой — их собственная точная копия. Разумеется, не следует давать полное портретное сходство, но в остальном вы можете быть совершенно спокойны. Доверьтесь вашему сюжету, позвольте ему вести вас, описывайте возникающие у вас чувства, представьте, что ваши герои — живые люди. И когда вы закончите книгу и вас кто-то спросит, как вы придумали своих героев, совсем не обязательно рассказывать всю правду. Я не говорю, что сам так всегда поступаю, но, когда была поставлена моя пьеса «Убить мамашу», я сказал своей матери, что сюжет ее основан на рассказе одного моего друга...

Страх, что вы сможете написать только одну книгу

Большинство людей наверняка знают или слышали, что обычно вторая книга автора менее успешна, чем первая. Скорее всего, причина в том, что первая книга автобиографична и на ее написание потрачен не один год. Если она завоевала популярность, то издатель может потребовать от автора

продолжения. И главное, чтобы оно было написано быстро, пусть даже в ущерб качеству. Поэтому для авторов, книги которых публикуются впервые, совершенно естественно беспокойство о том, будет ли их вторая книга достойна первой. Но иногда они начинают беспокоиться об этом заранее, даже еще до того, как закончена их первая книга.

На это у меня есть два ответа. Во-первых, некоторые писатели так и не выпускают второй книги. Примером может быть Харпер Ли и ее шедевр «Убить пересмешника». Эта книга не только была восторженно принята читателями, но и оказала важное социальное влияние. Когда борцам за гражданские права негров в 60-е годы задавали вопрос, что же заставляло их рисковать своей жизнью и подвергаться преследованиям, многие называли «Убить пересмешника» одной из книг, оказавших на них сильное влияние. Если вы напишете только одну книгу, но по силе воздействия она будет равна книге Харпер Ли, то разве это будет плохо?

Во-вторых, на самом деле большинство авторов способны написать не одну, а несколько книг. Один из способов перестраховаться — записывать все мысли, которые приходят вам в голову в процессе работы над первой книгой. Записывайте любые идеи и сюжеты, характеры и декорации, ситуации и обрывки диалогов. Не дайте этим записям увлечь себя в сторону от вашей основной работы, но держите их всегда под рукой, чтобы они напоминали о том, что у вас есть еще множество идей.

В 4 главе, «Бесконечный поток идей», я дам еще несколько рекомендаций, как сделать так, чтобы идеи рождались именно тогда, когда это необходимо.

Страх, что уже поздно становиться писателем

В наше время публикуется множество произведений молодых и талантливых писателей. И если вы уже не очень молоды, это может пугать и наводить на мысль, что вам не удастся найти своего места в современном литературном мире. Действительно, издатели обычно рады авторам, которые выглядят сексуально, потому что их фото на обложке будет помогать рекламе книги.

Однако из любых правил бывают исключения.

В 2003 году обладателем Уитбредовской литературной премии^[1] за свою книгу «Поющие имена» стал Норман Лебрехт, и было ему тогда 54 года. В интервью газете *The Guardian* он сказал: «Кое-где еще есть агенты, которые готовы поверить в человека, находящегося по ту сторону

пятидесяти».

Есть и другие, кто начал свою карьеру поздно и преуспел, например Анни Проулкс, Пенелопа Фитцджеральд, Мэри Уэсли.

Тот же Норман Лебрехт сказал, обращаясь к писателям старшего возраста:

«Читая книгу, я хочу слышать голос зрелого человека с жизненным опытом. Существует много видов искусства, подходящих для молодежи, в которых молодым есть что сказать, — поп-музыка, театр — они подходят им больше, чем людям среднего возраста. Но роман или симфония требуют размышления. Чтобы их сочинить, требуется опыт долгой жизни. Порой, оглядываясь назад, мы и сами удивляемся, что знаем так много».

Страх не справиться с большим объемом информации

Если вы пишете исторический роман, или действие вашей книги происходит в другой части земного шара, или вы взялись за очень специальную тему, вас может беспокоить то, что вы не сможете найти и описать правильно все детали.

Многие проекты были заброшены по причине того, что автор, погружаясь все глубже и глубже в исследование, вдруг понимал, что попал в лабиринт, из которого нет выхода.

Джайлз Минтон, журналист, автор книги «Самурай Уильям» (о первом англичанине, попавшем в Японию), писал в своей статье в журнале *Writer's News*:

«Написать сто тысяч слов совсем не то же самое, что одну или две тысячи. Я думаю, самое главное, чему научила меня журналистика, — это умению структурировать текст. Прежде чем начать писать «Самурая Уильяма», я прочитал огромное количество литературы, и в результате у меня появилось общее представление о содержании книги, которое я затем должен был разбить на главы и разделы. Я думаю, что, когда имеешь дело с огромным количеством информации, самое главное — ее контролировать».

Опыт Минтона дает надежду тем, кто испытывает страх перед

необходимостью проведения большого исследования:

«У меня есть общее представление о книге, и я более глубоко изучаю то, что необходимо для главы, которую в этот момент пишу. Для всей книги необходимо так много информации, что я вряд ли сумел бы всю ее держать в голове».

Интернет, конечно, фантастический источник информации. В нем можно найти не только факты, но и дружескую помощь специалистов в нужной вам области, готовых ответить на ваши вопросы или просмотреть те части книги, в которых вы не уверены. Вы будете удивлены, насколько бывают польщены эксперты, когда к ним обращаются с просьбой просмотреть книгу на предмет проверки точности фактов. Некоторые дают свои комментарии бесплатно, другие за разумную плату. Возможности, предоставляемые Интернетом, настолько широки, что это еще одна из причин не бояться глубокого изучения выбранной вами темы.

Немного о мужестве

В своей замечательной книге «Мужество творить» Ролло Мэй писал:

«Если вы не делитесь своими оригинальными идеями, если не прислушиваетесь к себе, то предаете себя. Тем самым вы предаете и общество, поскольку не делаете свой вклад в его развитие».

Это и есть главное для писателя. Если у вас еще остались страхи и сомнения, то отбросьте их и беритесь за дело. Направьте ваше внимание и вашу энергию на то, что сможете написать только вы, и никто другой.

Последующие главы помогут вам найти силы и узнать особые приемы, используя которые вы сумеете внести свой вклад в литературу. В результате может получиться статья, рассказ, книга или сценарий, которые пробудят фантазию людей. И пусть вы их никогда не встретите, не узнаете их имен. Но вы будете с ними общаться, поскольку имели мужество воплотить свою мечту.

Основные выводы

- Главное препятствие на пути к писательскому успеху — вы сами.

- Некоторые люди позволяют своим страхам сковать их по рукам и ногам и в результате они даже не начинают писать. Вот семь основных страхов:

- страх встретить отказ;
 - страх, что произведение будет не самым лучшим;
 - страх достигнуть успеха;
 - страх раскрыть слишком много личного;
 - страх, что вы сможете написать только одну книгу;
 - страх, что уже поздно становиться писателем;
 - страх не справиться с большим объемом информации.
- Все страхи могут быть побеждены.

Упражнения

- Если вам знакомы какие-то из этих страхов, каждое утро бросайте им вызов.

- Читая об успехах других писателей, отмечайте в своем блокноте, как их опыт опровергает тот страх, который беспокоит вас.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите No More Fears и введите код *nofear*. Вы получите доступ к эксклюзивному интервью с журналистом и документалистом Люси Яго, которая преодолела свой страх и написала большой роман «Северное сияние», завоевавший приз Andrew Lownie Biographer's Club и принесший автору контракт на шестизначную сумму с известным издательством.

Глава 2. Найдите свою нишу

Открой миру то, что без тебя навсегда осталось бы скрыто.

Робер Брессон

Итак, вы решили писать, но еще не знаете, что именно, или не можете сделать окончательный выбор. Для творческих людей это не редкость — пытаться делать все и одновременно. Если литература для вас хобби, то просто пишите все, что хотите. Но если вы стремитесь стать профессиональным писателем, то имеет смысл сосредоточиться на каком-то одном жанре и очень много работать, чтобы стать в нем лучшим и достичь успеха.

Самый простой способ понять, что же вам следует писать, — ответить себе на вопрос: «Что я люблю читать?» Если вы захлеб читаете мистику, часто навещаете книжный магазин, чтобы не пропустить новый роман Стивена Кинга или Клайва Баркера, или же ваш книжный шкаф заполнен научной фантастикой, то это и есть ответ. Но, например, даже в категории «детективы» есть много подкатегорий. Таких, как традиционный детектив, полицейское расследование (в котором есть еще подкатегория судебных случаев), комедийный детектив и т. д. И чем более конкретным будет ваш ответ, тем лучше, поскольку, когда вы отправите свою книгу в издательство, там должны будут решить, к какому именно жанру она относится, и, определившись заранее, вы облегчите им задачу.

Пишите то, что вас волнует, а не то, что, как вам кажется, будет продаваться. Если вы стараетесь творить в жанре, к которому на самом деле равнодушны, это неизбежно скажется на результате. Когда после создания Гарри Поттера Джоан Роулинг стала состоятельным человеком, тысячи графоманов решили, что они тоже должны писать о мальчике-волшебнике, но известными стали книги лишь тех авторов, которые работали в жанре фэнтези еще до того, как он стал популярен и начал приносить доход.

Тем, кто намерен писать нехудожественную литературу, я дам тот же совет — пишите о том, о чем любите читать, и не обращайте внимания на то, какие книги в настоящий момент пользуются наибольшим спросом — о гражданской войне, о перестройке, о кулинарии или о том, как выйти

замуж за миллионера.

В то же время знать о тенденциях в книгоиздании, в газетах, на телевидении и в журналах необходимо. Если выбранный вами жанр или формат совсем не популярен, то будет крайне сложно преодолеть это в одиночку. К примеру, когда я был подростком, по американским телеканалам демонстрировался по крайней мере десяток многосерийных вестернов, но прошло еще много лет, прежде чем этот жанр стал по-настоящему популярен в Америке. Или еще пример — раньше сюжеты романтических книг строились вокруг молодой целомудренной девушки, влюбленной в приезжего пройдоху. К концу романа девушка понимала, что ее судьба — юноша из соседнего подъезда, и все обычно заканчивалось не чем иным, как поцелуем. Сейчас такая схема еще иногда используется, но это скорее исключение, чем правило. Или из журналов, например, почти исчез жанр рассказа, а статьи стали печатать намного короче, чем обычно. Список примеров можно продолжать, но если вы пишете в жанре, который читаете, то наверняка знаете, что происходит в вашем сегменте изданий, на телевидении или в кино, и сможете принять это во внимание.

Допустим, вы уже определились с тем, будете вы писать художественные произведения или нехудожественные. Если художественные, то дальше все равно необходимо решить, будут это короткие рассказы, романы, сценарии, пьесы или поэзия. А если нехудожественные, то должны будете выбрать между книгами и статьями.

Если вы уже точно знаете, что именно будете писать, то можете пропустить остаток этой главы. Если же нет, то, чтобы помочь вам сделать выбор, я постараюсь обобщить ключевые характеристики каждого из основных литературных жанров.

Романы

Создание романа — длительный процесс. Оставим пока в стороне вопрос качества, просто само количество слов может пугать. Объем романа может быть самым разным, но для первого произведения начинающего автора это обычно около 75 тыс. слов. Положительная сторона сочинения романов заключается в том, что такой объем позволяет вести рассказ неторопливо и дает достаточно времени, чтобы глубоко раскрыть характеры героев. Если хотите, можете охватить даже несколько поколений. Одно из удовольствий в том и состоит, что можно провести немало времени вместе со своими героями, которых вы же и создали.

Вместе с тем появляется необходимость найти таких героев, придумать такой сюжет и построить такую структуру, чтобы они поддерживали читательский интерес на протяжении длительного времени. Многие попытки создать роман заканчивались тем, что автор, написав первую сотню страниц, обнаруживал, что уже изложил всю историю. Это особенно актуально для тех, кто не любит планировать свой рассказ достаточно далеко вперед. Поэтому необходимо внимательно продумать, позволят ли выбранные вами тема и сюжет вести долгое повествование.

Авторы романов должны хорошо владеть всеми навыками создания художественного текста — диалогами, описаниями, действием. Если вам не нравятся описания, но вы любите диалоги, то вам скорее подойдет жанр пьесы или сценария.

Несмотря на то что средства массовой информации часто рассказывают о писателях, которые сказочно разбогатели после написания бестселлера, опыт многих романистов говорит о другом. Аванс, выплачиваемый автору за его первый роман, в среднем составляет в США около 5 тыс. долл. Это ваши деньги, независимо от того, как продается книга, и только если оговоренный в контракте авторский процент от продаж превысит эту сумму, вы получите дополнительные выплаты. Разумеется, любой автор надеется, что именно его книга привлечет внимание критиков или будет упомянута в телевизионном шоу и попадет в список бестселлеров. Такое случилось с Люси Яго, одной из слушательниц моего семинара, и с тех пор я каждый раз, посылая свою новую книгу в издательство, надеюсь, что со мной произойдет то же самое. Тем не менее не советую вам очень надеяться разбогатеть на сочинении романов.

Даже если вы продали свой роман издателю, работа ваша еще не закончена. В последние годы, как мы увидим дальше в 15 и 16 главах, авторы все чаще и все больше сами занимаются рекламой своих произведений. Это могут быть участие в телевизионных ток-шоу, выступления на радио, встречи с читателями, подписывание книг и т. д. Если вы человек застенчивый, то это может быть для вас нелегко. Но когда это все же случится, отнеситесь ко всему весело — вы же продвигаете свое детище, и это может быть даже интересно. Кроме того, знайте, нет ничего прекраснее, чем созерцать человека, читающего вашу книгу!

Суммируя сказанное, повторю еще раз: если вы хотите рассказывать длинные истории (или короткие, но во всех деталях), если вам нравится бросать вызов самому себе и использовать сразу все элементы писательского мастерства, если у вас достаточно решимости, выдержки и силы духа, то роман — это как раз то, что вам нужно.

Сценарии

Написание первого сценария — это тоже исключительный и очень важный опыт. Вы пишете его, в некотором смысле, на свой страх и риск, по собственной инициативе, а не потому, что вам его заказали. Ведь никто не проявит интереса к вашей работе до тех пор, пока не убедится, что вы способны ее выполнить. И первый сценарий — это ваша визитная карточка. Он может быть продан или, что иногда даже важнее, может произвести на продюсера такое впечатление, что тот попросит вас написать другой сценарий на нужную ему тему или по какой-либо книге.

Работа над сценарием доставит особенное удовольствие тем, кто любит писать диалоги. Хотя вы и будете описывать действия, но делать это будете очень кратко. Например, в сценарии вы можете написать: «Джордж входит в бар. Обстановка здесь не слишком изменилась с середины 1930-х». И во время съемок фильма уже режиссер будет решать, как именно должен выглядеть бар, какой реквизит использовать и т. д. В отличие от сценариста, романист может уделить несколько абзацев описанию места, где происходит действие, а в сценарии это невозможно.

Сценаристы должны следовать заданному формату и размеру, определяемому телевизионным временем. Например, для художественного фильма это от 95 до 125 страниц. Кому-то даже нравится работать в заданных рамках, другим это здорово мешает.

Когда вы продадите свой первый сценарий и начнете работать над заказными сценариями, то увидите, что создание сценария радикально отличается от сочинения романа. С этого момента вы уже не будете в полной мере определять судьбу своего произведения. Допустим, вы задумали доброе эпическое повествование о жизни благородной семьи, но, если студия решит, что его надо превратить в жуткую историю морального падения и гибели юной проститутки, они смогут сделать это даже без вашего разрешения.

Над сценариями почти всех фильмов, снимающихся в Голливуде, работает не один, а целая череда авторов, или, если быть более точным, не тех, кто сочиняет, а тех, кто последовательно перерабатывает сценарий. В титрах указываются далеко не все, поскольку американская Гильдия писателей ограничивает количество сценаристов, имена которых могут быть упомянуты, и согласно сложившимся правилам в титрах указываются лишь авторы первой оригинальной версии. Иногда внесенные в основной сценарий изменения кардинально меняют оригинальную версию в ту или

иную сторону (делая ее иногда хуже, иногда лучше). В Европе, по сравнению с США, к автору сценария относятся с большим уважением, но и это во многих случаях не гарантирует, что ваше мнение будет принято во внимание. По этому поводу даже есть классическая шутка о начинающей актрисе, которая настолько глупа, что в надежде получить роль в фильме спит с автором сценария.

Тем не менее я не хотел бы рисовать все только в мрачных тонах. В процессе съемок фильма «Сказка про Корову» по моему сценарию режиссер фильма Вадим Джин советовался со мной по любому изменению, которое хотел сделать, и я вносил все коррективы сам. Я даже появился на экране в одном из эпизодов вместе с кинозвездой Келси Граммером. Столь же положительный опыт у меня был в работе над телесериалами с продюсером Джимом Грином, когда я писал для сестер Олсен.

Всем этим я хочу сказать, что если вы не переносите давления со стороны или достаточно чувствительны к замечаниям, то вам, скорее всего, не стоит браться за сценарии. Если же вы сговорчивы, дипломатичны, терпеливы и открыты к чужим советам, то можете попробовать.

С точки зрения вознаграждения могу вас порадовать. Сценаристы, особенно художественных фильмов, зарабатывают намного больше, чем писатели в любом другом жанре. Гильдией писателей установлены минимальные ставки вознаграждения для большинства видов сценариев. А работа опытных сценаристов оплачивается вообще намного выше минимума. Но вместе с тем не все кинокомпании имеют соглашение с гильдией, поэтому и гонорары предлагать они могут меньше.

Если вас приглашают для написания сценария, то, скорее всего, предложат поэтапную оплату. Иными словами, вы будете получать определенную сумму после завершения каждого из этапов работы над сценарием. Например, после разработки общего плана действия, после первой версии, после второй и, наконец, после наведения окончательного блеска. Может случиться и так, что на какой-либо из перечисленных стадий заказчику не понравится ваш продукт, тогда он может отказаться от ваших услуг, и вы не получите вознаграждение, определенное для последующих этапов работы. Но скорее всего, если вы будете писать сценарий, то у вас будет и свой агент, представляющий ваши интересы, и его задачей будет не допустить подобного исхода (подробно о работе агентов рассказывается в 15 главе).

Пьесы

Сочинение пьес для театра имеет много общего с сочинением сценариев. Отличие лишь в том, что в театральном действии вы ограничены размерами сцены. Однако, используя правильные декорации, приемы и эффекты, ограничение пространства можно преодолеть. Например, в театре был поставлен даже «Властелин колец», а в мюзикле «Звездный экспресс» актеры, изображая поезда, кружат по театру на роликах. Если вы вместе с режиссером и актерами постараетесь, то зрители поймут и примут любую реальность, представленную вами театральными средствами.

Внимание зрителей привлекают и становятся широко известными в первую очередь те постановки, которые идут в лондонском Вест-Энде или на Бродвее, но пробиться туда нелегко. Особенно трудно пробиться с мюзиклом, которых появилось в последнее время множество, и поставлены они в огромном количестве театров.

По счастью, есть и другой, менее известный, но готовый проглотить достаточно много пьес рынок — это самостоятельные театральные объединения и театры в небольших городах. Тысячи спектаклей ставятся ежегодно в школах, вузах, церковных общинах, небольших театральных коллективах и т. п. И всем им нужны пьесы, удовлетворяющие особым условиям: большой состав действующих лиц, чтобы каждый мог получить роль, больше женских ролей, чем мужских, потому что в таких театрах женщин и девушек обычно больше, чем мужчин, и тема не должна быть спорной, чтобы не вызывать дискуссий. Потребность существует как в одноактных, так и в полноразмерных пьесах. Главное, чтобы они удовлетворяли описанным условиям. Конечно, постановки в таких театрах несколько ограничивают вас как автора, но это хороший рынок и не такой конкурентный, как другие.

Во многих случаях вы даже сможете получить некоторый гонорар. Пусть это и небольшие деньги, но все же что-то. Чтобы заработать на этом рынке сумму, достаточную для жизни, потребуется написать немало пьес, но, если вы написали пару-тройку и они ставятся то тут, то там, гонорары могут принести вам неплохой дополнительный доход.

У меня есть одноактная пьеса, которую регулярно ставят в таких небольших театрах. И каждый год мне присылают чек на некоторую сумму, из которого я узнаю, где она поставлена на этот раз. Я нахожу занимательным читать названия милых и неприметных городков, где кому-

то понравилась моя работа.

На сайте www.yourwritingcoach.com вы найдете список книг, содержащих советы о том, где и как можно представить свои пьесы.

Книги для детей

Виной всему, наверное, Гарри Поттер. Издатели жалуются, что редакции просто завалены письмами и предложениями от людей, которые вдруг решили, что они тоже непременно должны писать книги для детей.

Детская литература всегда была непростым рынком. И это объяснимо — многие считают, что писать такие книги легко. А особенно просто писать книжки с картинками — всего сотня слов, и готово! Это, конечно, верно, но дело в том, что это должны быть *те самые* сто слов.

Некоторые считают, что если они перед сном рассказывают своим детям или внукам истории про умного мышонка, перехитрившего кота, то этого вполне достаточно, чтобы сочинять успешные детские книги. Конечно, быть хорошим рассказчиком важно, но не менее важно знать, что уже написано до вас. Порой люди удивляются тому, как многогранна детская литература и как разнообразны темы, которые она затрагивает. По-прежнему существует потребность в развлекательных книгах, но еще шире рынок книг, дающих детям возможность узнать не только солнечные стороны жизни.

Если вы планируете написать книжку с иллюстрациями, вам вовсе не нужно рисовать их самому или искать художника. Это сделает издатель. Тем не менее необходимо дать краткое описание того, что, как вы считаете, должно быть изображено на той или иной странице.

Если сочинительство для детей — заметьте, не сочинительство на детском уровне — это то, что вы действительно можете и умеете делать, у вас есть неплохой шанс добиться успеха, несмотря на огромную конкуренцию на этом рынке.

Рассказы и стихи

В рассказах обычно описывается короткий промежуток времени, какая-то часть жизни персонажей или история с неожиданным поворотом. Работа над рассказом требует меньше времени, и размер рассказа может быть от одной до тридцати-сорока страниц. Как и в работе над романом, для сочинения рассказа необходимо владеть мастерством описания и

диалога, но сюжетная линия в рассказе менее запутанна. Это не означает, что хороший рассказ написать легко, и все же он требует меньше выдержки. Как от автора, так и от читателя.

К сожалению, рынок для короткого рассказа сильно сократился за последние пару десятков лет. До этого большинство массовых журналов и даже некоторые газеты печатали их в большом количестве. Теперь такие журналы можно сосчитать по пальцам, и жанр рассказа продолжает жить в основном в малой прессе. Если рассказы и выходят отдельной книгой, то в основном это сборники. В них представлены разные авторы, рассказы которых объединены общей темой, будь то ужасы, научная фантастика, романтика или детектив. Если же это книга рассказов одного автора, то, скорее всего, его имя уже известно по более крупным произведениям.

Так что сочинение рассказов вряд ли принесет вам большой доход. Но зато этот жанр дает потрясающую творческую свободу. Это отмечают многие успешные писатели, говоря, что опыт, полученный в сочинении рассказов, дал им достаточные навыки и решимость перейти к работе над большими произведениями.

Так же и поэзию в наше время печатают лишь в специализированных изданиях, сборниках или альманахах. Поэты никогда не ожидали больших денег за свое искусство, но стихи, пожалуй, самый лучший способ самовыражения среди всех литературных жанров. И опубликовать свои стихи даже в журнале с небольшим тиражом — радостное событие для любого поэта.

Для тех, кого привлекает поэзия, существуют поэтические веб-сайты, где поэты могут знакомить друг друга и читателей со своими произведениями. Зайдите на любой интернет-поисковик, введите ключевое слово *поэзия*, и вы сразу их найдете.

Нехудожественные книги

Нехудожественных книг издается намного больше, чем художественных. Это книги по интересам, документальные, публицистические и т. д. В последние годы приобрела немалую популярность тема личностного развития и значительно вырос спрос на книги о том, «как сделать...», «как стать...», «как достичь...»

Совершенно очевидно, что если вы пишете книгу на какую-либо тему, то издатель будет ожидать, что тема вам хорошо знакома и вы обладаете в ней особыми познаниями. Для этого не обязательно иметь какой-либо

сертификат, достаточно просто жизненного опыта. Гораздо важнее продемонстрировать свежий взгляд на выбранную тему и необычную форму подачи материала.

Замечательный пример — английский повар Джейми Оливер, написавший популярную книгу о приготовлении пищи. Во-первых, он сделал акцент на самой простой и здоровой пище, и это как раз в то время, когда люди уже начали уставать от снобистского отношения к кухне. Во-вторых, он назвал свою книгу и телевизионное шоу «Голый повар». Название относилось к еде, а не к повару, но было достаточно провокационным, чтобы привлечь внимание, и настолько необычным, что легко запоминалось. То и другое сочеталось с ярким оптимистичным настроением Оливера и его внешней привлекательностью (теперь она, наверное, потускнела от его слишком частого появления на публике).

Есть одна область, от выбора которой я хотел бы всех предостеречь, — это мемуары. Очень сложно заинтересовать историей своей жизни людей, не являющихся вашими родственниками (иногда и их тоже не просто), если вы не из тех, кто у всех на виду или пережил что-то необычное. Но, разумеется, если вы хотите, то можете напечатать свои мемуары за свой счет и распространять книгу среди друзей и родственников.

Одно из преимуществ написания нехудожественных произведений в том, что не обязательно писать всю книгу целиком, чтобы узнать, интересна она издательству или нет. Достаточно подготовить письмо-предложение и пару глав для примера. Как составить предложение в издательство и о чем оно должно быть, мы поговорим в 15 главе. Вы или ваш агент можете послать предложения сразу в несколько издательств. Если какие-то из них проявят интерес, то попросят прислать другие главы, а может, даже сразу предложат контракт, и тогда у вас будет возможность закончить книгу.

Заработки авторов нехудожественных книг варьируются достаточно широко. Если тема вашей книги не настолько актуальна, чтобы вызвать борьбу между издательствами за право ее публикации, то ваш аванс, скорее всего, будет в пределах 4–5 тыс. долл. После выхода книги вы получите гонорар, из которого эта сумма будет удержана. Книги на специальные темы едва ли могут претендовать на верхние строчки в списке бестселлеров, но стабильный доход могут дать.

Например, книга, написанная мною в соавторстве с Керри Коксом, «Как написать успешный сценарий» впервые вышла в свет 20 лет назад, и за эти годы было продано 65 тыс. экземпляров.

Кроме того, можно получать доход от продажи прав издания на других

языках. Моя книга «Сделай по-своему» была переведена и напечатана на китайском, корейском, испанском и болгарском языках. Гонорары от иностранных изданий невелики, но ведь все они складываются вместе...

Статьи

Спрос на статьи очень неплох. Большинство журналов привлекают по крайней мере несколько внештатных авторов, а некоторые вообще не имеют штатных. Поэтому вы наверняка сможете найти заказы.

Загляните в разные издания, и вы увидите, что темы статей могут быть практически любыми. Самое правильное — специализироваться на какой-то одной из них, так, чтобы редакторы знали вас и доверяли вашему опыту. Даже если вы сами не эксперт в той области, о которой пишете, то можете цитировать специалистов и дополнять комментариями.

За статьи редко платят много, но в большинстве случаев плата все же достойная. А если вы сможете дополнить текст фотографиями, то это, во-первых, сделает статью привлекательнее и, во-вторых, за фотографии вам заплатят дополнительно. Чтобы жить, зарабатывая на газетных и журнальных статьях, нужно писать их много. Поэтому опытные авторы порой находят способы продать три-четыре статьи об одном и том же. Например, вы взяли интервью у жителя небольшого городка, выигравшего звание лучшего цветовода в округе. Можете продать один вариант интервью журналу для садоводов, другой — местной газете, представив материал немного под другим углом (скажем, «наш сосед украшает город»), и еще один — журналу для пенсионеров, рассказав, как в конце жизни этот человек нашел себе занятие по душе.

Если у вас много идей, вы легко находите контакт с людьми, достаточно организованны, чтобы вести учет предложений и материалов, отправляемых в издательства, то написание статей — прекрасное занятие для вас.

Время принимать решение

Я надеюсь, теперь вы лучше понимаете, какой именно жанр подходит вам больше всех других и с которого стоит начать. На протяжении своей писательской карьеры вы можете работать в самых разных жанрах. Некоторые романисты получают шанс переработать свою книгу для театра или для кино, другие пишут много статей, а затем делают из них книгу на

ту же тему. Что важно для вас сейчас — это выбрать что-то одно и начать работать.

Основные выводы

- Лучший способ понять, что именно писать, — это вспомнить, что вы любите читать.
- Сочинение романов требует выносливости и самых разнообразных навыков, а также желания и способностей для рекламы готовой книги.
- Написание сценариев достаточно выгодно, но, продав свою рукопись, вы теряете творческую свободу и ваш сценарий могут запросто переделать до неузнаваемости.
- Сочинение пьес требует серьезных навыков в работе над диалогами. Обширный рынок для их продажи — самодеятельные, школьные и университетские театры.
- Для сочинения детских книг необходимо хорошо знать интересы детей и изучать рынок.
- Жанр рассказа дает огромную творческую свободу, но спрос на рассказы невелик.
- Нехудожественная литература требует специальных знаний или способностей к исследованиям, но рынок таких книг огромен.
- Автор статей должен быть плодовит, но этот рынок также неплох.

Упражнения

- Выбрав жанр, не будьте просто наблюдателем, а станьте аналитиком. Если вам нравится книга, которую вы читаете, разберитесь, почему именно. И наоборот, если книга не нравится, проанализируйте, что сделало ее неудачной.
- Если вас привлекают одновременно несколько жанров, выберите все же один и не отступайте от него, пока не завершите проект. Вместе с тем записывайте все возникающие мысли и идеи, относящиеся к другим жанрам, чтобы не потерять их.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Find Your Niche и введите код *niche*. Вы получите

доступ к эксклюзивному интервью с Питером Гаттриджем, критиком газеты *Observer* и автором шести комедийных детективных романов, рассказывающим о том, как написать хороший комедийный детектив.

Глава 3. Используйте свой опыт и знания

Узнать себя можно только в деле.

Марта Грайм

Вполне возможно, вы слышали древний афоризм «Пиши о том, что знаешь». Конечно, это не строгое правило, иначе не было бы ни фэнтези, ни научной фантастики, а триллеры о серийных убийцах писали бы только серийные убийцы. Однако если у вас есть особые знания и опыт, которые можно использовать в вашем литературном проекте, то это неоспоримое преимущество, гарантирующее вам повышенное внимание и интерес со стороны издателей и читателей.

Это относится к любому человеку и любому опыту, будь то реклама, финансы, образование или связи с общественностью. Даже домашние хозяйки, если они подадут свой опыт с новой неожиданной точки зрения, могут иметь успех.

Что я знаю?

Не думайте, что у вас недостаточно материала для книги, даже если вы не работали в какой-то особенно интересной сфере. Попробуйте проанализировать, какой опыт вы вынесли из:

- общения с коллегами;
- мест, где вы жили;
- встреч с друзьями;
- занятий своими увлечениями;
- школьных лет;
- прежних мест работы;
- общественной работы;
- мест, где вы бывали;
- ваших романтических отношений;
- вашей роли родителя, тети или дяди.

В этой главе мы рассмотрим наиболее актуальные в настоящее время сферы — полиция, медицина и законность. Прочитайте ее, даже если вы не знакомы ни с одной из этих областей, и попробуйте применить

описанные приемы и принципы к вашей области знаний. Для начала послушаем, что говорят практики в перечисленных сферах о своих подходах к сочинению книг.

Детективы — благодатная сфера

Жанр детектива можно разбить на несколько категорий. В последние годы наиболее популярными стали романы, фильмы и телевизионные сериалы о расследовании преступлений. Один из популярных авторов таких произведений — Кэтти Райхс, судебный антрополог в полиции Северной Каролины и провинции Квебек, написавшая романы «Не тревожьте мертвецов» и «Скрещенные кости». Начинала она свою карьеру в криминалистической лаборатории в Монреале, и ее первым делом была идентификация костей, найденных в лесном массиве, где несколькими месяцами раньше пропал ребенок. Проведя исследование, она смогла доказать, что ребенок был убит. На своем веб-сайте www.kathyreichs.com она так объясняет свою тягу к жанру детектива:

«Меня привлекает в жанре детектива то, что, когда я пишу книги о загадочных убийствах, мои герои используют научный подход к раскрытию преступлений, в отличие от интуиции, на которой обычно построены книги самых разных авторов. Я думаю, что современные писатели должны приносить больше научных знаний в поиск ответа на вопрос “кто виновен”».

Английский писатель Колин Кэмпбелл, проработавший офицером полиции около 30 лет, пишет более традиционные полицейские триллеры, такие как, например, «Баллада об одноногом». Он говорит, что наряду с самим преступлением его книги о том, «насколько важна дружба, когда ты находишься на передней линии фронта, и как тяжело переносится предательство». Это иллюстрация того факта, что читателей интересует не сама работа полицейских, но то, как она влияет на их частную жизнь, и возникающие при этом морально-этические проблемы. Кэмпбелл любит то, что он называет неразработанной нишей. В интервью журналу *Spinetingler* он как-то сказал:

«Все мои сюжеты основаны на реальных случаях, с которыми я имел дело сам или о которых слышал. К счастью или к несчастью, но все это происходило на самом деле. Во время 12-

часовой смены помогает только юмор, пусть иногда и черный. Я не вижу, чтобы кто-то писал о простых линейных полицейских. Не о детективах из отдела расследований, преследующих серийного убийцу, а о буднях рядовых полицейских. Даже у Джозефа Уэмбо в его «Хористах в Америке» о них нет ни слова. Своими книгами я отдаю свой долг простым ребятам в форме».

Иногда бывшие сотрудники федеральных органов пишут документальные книги. Например, Джон Дуглас, бывший секретный агент ФБР, расследовавший такие шумевшие дела, как убийство детей из Атланты или дело убийцы с Грин-Ривер из Сиэтла. Он называет себя «Охотником за мыслями», и его книга «Я тот, кто тебе нужен» описывает реальную историю первого серийного убийцы, искавшего своих жертв в Интернете. На веб-сайте Дугласа www.johndouglasmindhunter.com можно найти несколько впечатляющих статей о работе секретных агентов. Кстати, Джон — один из немногих авторов, серьезно относящихся к торговле, — на его сайте любой желающий может купить фирменные кепки, кружки, наклейки на машину, коврики для мыши и другие мелочи с эмблемой «Охотник за мыслями» (Mindhunter).

Врачам тоже есть что рассказать

Начиная с 1985 года Джонатан Келлерман написал более 20 романов, среди которых целая серия книг о психологе Алексе Делавэре. В интервью *New York Times* Келлерман говорил, что писал в течение всех 14 лет, пока учился в университете, защищал диссертацию и работал в больнице, специализируясь на детском травматизме. И в течение всех этих лет получал отказы от издательств. Он говорит, что теперь, оглядываясь назад, понимает, что писал свои книги, «полностью игнорируя основные принципы структурирования произведения». Кроме того, он не всегда использовал свой профессиональный опыт:

«Я боялся быть слишком откровенным, чтобы не дать повода слухам ни по отношению ко мне, ни к кому-либо другому».

Когда Келлерман все же решил добавить в свои произведения больше личного, он создал Алекса Делавэра, который, как он сам говорит, «получился более мужественным и худым, чем я, и выглядел намного лучше». Он подружил Делавэра с офицером полиции, которого, чтобы

избежать шаблона, сделал специалистом по расследованию убийств гомосексуалистов. Эта книга, «Когда ломается сук», получила два больших приза и стала бестселлером. Келлерман говорит:

«Как психолог, я пытался создать нормы человеческого поведения. Как романист, я одержим исключениями из этих правил».

Пожалуй, самый известный из современных писателей, использующих опыт своего врачебного прошлого, — Майкл Крайтон. После окончания Гарвардской медицинской школы он написал такие романы, как «Штамм “Андромеда”», «Стрела времени» и «Государство страха». Тираж его книг превысил 100 млн экземпляров, и по ним были сняты телевизионные сериалы. Это единственный человек, в одно и то же время занимавший в Америке верхнюю строчку в списке популярных книг, фильмов и телешоу.

Отчего-то я начинаю его тихо ненавидеть...

Если серьезно, то один из многих талантов Крайтона в том, чтобы брать темы, которые волнуют людей, особенно в области науки и медицины, и облекать их в форму сюжетов, держащих читателей в напряжении. Несколько раз он даже опередил время. В 1974 году он написал сценарий по роману «Скорая помощь», но ставить фильм никто не хотел. Продюсеры считали сценарий слишком техническим и хаотичным, а действие слишком стремительным. Как он пишет на своем веб-сайте www.crichton-official.com:

«Сценарий пылился на полке еще девятнадцать лет, доставался оттуда каждые пять или десять лет, обновлялся, рассылался в несколько студий и телеканалов и снова возвращался на место. Пока наконец NBC не сделала пилотную серию. И тогда он стал сериалом».

В этих словах несколько преуменьшено достижение Крайтона. Сериал «Скорая помощь» стал обладателем 22 премий «Эмми», включая премию за выдающийся драматический сериал (1996).

Это закон

Сегодня самый известный автор, сюжеты которого построены на случаях из судебной практики, — Джон Гришэм. После окончания

юридической школы Университета Миссисипи он в течение десяти лет имел адвокатскую практику, специализируясь на уголовных делах и судебных тяжбах. В основу своего первого романа он положил нашумевшее дело об изнасиловании ребенка, придумав, как могли бы развиваться события, если бы отец девочки убил нападавших на нее. Это был роман «Время убивать», опубликованный в 1987 году скромным тиражом всего 5000 экземпляров. В это время Гришэм уже работал над своей следующей книгой «Фирма». Когда студия Paramount заплатила 600000 долл. за право экранизации романа, издательство Doubleday купило права на книгу, и «Фирма» стала бестселлером 1991 года. Гришэм написал еще две книги, «Дело о пеликанах» и «Клиент», также ставшие бестселлерами, и после этого первый роман «Время убивать» был издан снова и на этот раз также стал хитом. Тираж всех книг Гришэма в мире составил более 60 млн экземпляров.

Гришэм живет очень закрыто, но несколько лет назад он все же ответил на некоторые вопросы *The Book Report*, заданных ему по электронной почте. Он сказал, что самое приятное в законах — это возможность обойти их. Он рассказал, что в течение трех первых лет своей писательской карьеры вставал каждый день в пять часов утра и, прежде чем отправиться на работу, около часа писал. Теперь его режим изменился:

«Я пишу шесть месяцев в году. Я придумываю историю, придумываю цепь событий, людей, задаю темп и на шесть часов каждый день удаляюсь к себе на чердак, чтобы отрешиться от всего, кроме разве что семьи. Когда я пишу, то не думаю ни о читателях, ни о продажах, ни о фильмах. Я думаю о своей истории. И если делаю это хорошо, то все остальное само встает на место».

Интересно, что хотя юристы и не пользуются большим уважением общественности, спрос на романы, сюжеты которых связаны с юридическим миром, всегда существует. Ответ на вопрос «почему?» содержится в книгах Гришэма, тему которых можно охарактеризовать как борьбу Давида и Голиафа. Простой человек (обычно адвокат) вступает в борьбу с системой, будь то большая корпорация или юридическая фирма, и в конце концов побеждает.

Другой писатель, Рон Шерроу, дал своему роману «Меч правосудия» подзаголовок «Мечь адвоката». Это была его первая книга, а в скором времени будет напечатана и вторая. Я нашел его на встрече с читателями,

где он подписывал книги, и спросил, как он начал писать романы. Вот что он ответил:

«Тридцать восемь лет у меня была адвокатская практика в Балтиморе, и в первые годы я вел много уголовных дел. В течение этого времени я записывал все глупости, которые говорили и делали люди, бредовые ситуации, в которые они попадали. Все это было очень смешно — смешнее всякого вымысла. Я вел свой дневник без всякой мысли, что когда-нибудь стану писать. Девять лет назад, выйдя на пенсию, я пролистал эти записи и подумал: это бесценно, и я должен этим поделиться. Так я создал своего героя Брюса Веста, молодого и энергичного адвоката, имеющего успешную практику, но очень несчастного в личной жизни. Он-то (то есть я от его лица) и рассказывает читателям множество историй, происходивших с ним в его повседневной жизни и самых необычных уголовных делах, к которым я имел отношение. Это не автобиографическая книга, но она основана на реальных историях. Разве что в них добавлены некоторые выдуманные детали, чтобы сделать их иногда забавными, а иногда более напряженными. Всего я написал четыре книги о Брюсе Весте, каждая из которых отчасти связана с тремя другими, но в то же время может считаться отдельной книгой».

Если вы тоже вели подобный дневник, записывая в него свои наблюдения и происходившие события, то вполне может оказаться, что у вас в руках золотая жила. Если же нет, то, может быть, еще не поздно завести его?

Проблема этики

В работе над телевизионными фильмами обычно различают три категории документальных драм:

- реальная история — авторы купили все права на нее и заключили контракты с реальными участниками;
- история, основанная на реальных событиях, — авторы заключили соглашение с одним или двумя ее основными участниками, а остальное взяли из открытых источников;
- по мотивам реальных событий — в действительности события не происходили. Авторы просто рассчитывают, что такая пометка привлечет

больше внимания зрителей, чем откровенно выдуманная история.

Полицейские, врачи, адвокаты всегда встречаются с этическими или юридическими проблемами, когда основывают свои вымышленные истории на реальных событиях. Поэтому многие из них больше любят писать свои произведения по мотивам реальных событий, исключая любые возможные совпадения и добавляя настолько много вымысла, чтобы никому не вздумалось подать на них в суд. Некоторые из них даже считают такой подход обязательным. Вот что говорит об этом Джонатан Келлерман:

«Слишком много правдоподобия калечит и убивает фантазию... Профессиональная этика заставляла меня фантазировать, и это сделало мои книги только лучше».

А вот комментарий Рона Шерроу:

«Я менял имена, время и место действия, но на самом деле все, что говорят люди в моих книгах, они говорили мне, пусть и не всегда с той же интонацией. Информация о криминальных происшествиях обычно общедоступна, и поэтому я использовал реальные случаи».

Авторы, пишущие о реальных происшествиях, склонны использовать в основном опубликованную информацию, судебные протоколы и интервью с участниками событий. В случае интервью очень важно иметь письменное подтверждение того, что человек не возражает, если вы будете цитировать его слова. Некоторые адвокаты советуют немного заплатить человеку за интервью, пусть даже один доллар, как подтверждение вашего с ним соглашения.

За неимением места я не буду вдаваться в дальнейшие детали. Для более подробной информации можно обратиться к книге «Руководство по авторскому праву и законодательству», вышедшей в Англии в издательстве How To Book. Найти ее текст можно также на сайте www.starvingartistslaw.com.

Пишите компетентно, но не переусердствуйте

Все авторы, на которых я ссылаюсь, используют в творчестве свой профессиональный опыт, но не позволяют ему преобладать над фантазией.

Читателям и зрителям нравится правдивость сцен из жизни и работы полицейских, врачей, юристов или людей любых других профессий, но они не хотят, чтобы это все было за счет хорошего сюжета, ярких диалогов, жизненных персонажей и всех остальных атрибутов хорошей выдумки. Например, сериал «Скорая помощь» полон медицинского жаргона, но это не мешает рассказывать в каждой серии эмоциональные человеческие истории, что и делает сериал столь популярным. Медицинские термины просто помогают убедить зрителей, что они действительно находятся в напряженной обстановке, где ведется постоянная борьба за жизнь.

Наилучшая стратегия — использовать специальные знания изредка, когда это действительно необходимо, чтобы создать впечатление реальности обстановки и персонажей и тем самым дать читателям или зрителям возможность почувствовать себя в центре событий.

Соединив этот прием с другими писательскими техниками, описанными в последующих главах, вы получите формулу успеха книги, рассказа или сценария.

Ваш опыт и реклама книги

Получив новую рукопись или сценарий, агенты, издатели и продюсеры всегда задают один и тот же вопрос: «Как автор связан с тем, о чем пишет?» Если два человека написали два одинаково хороших романа о мистическом убийстве, произошедшем в монастыре, но один из них изучал монастырскую жизнь в процессе написания, а другой был монахом более 20 лет, то, как вы думаете, чье произведение выберет издатель? Разумеется, монаха. Не только потому, что его знание монастырской жизни будет глубже, но и потому, что привлечь к нему внимание радио, телевидения и прессы будет проще. Личный опыт всегда очень сильный фактор для привлечения внимания публики. Но не отчаивайтесь, если у вас нет такого опыта. В 16 главе мы рассмотрим много других способов привлечения внимания к вашему произведению.

Основные выводы

- Произведения авторов, имеющих профессиональный опыт и специальные знания, имеют преимущество.
- Любой ваш жизненный опыт можно использовать для сочинения интересных историй.

- Особый интерес публика проявляет к книгам, написанным полицейскими, врачами и юристами (при условии что они написаны хорошо).
- В художественных произведениях, основанных на реальных событиях, следует проявлять осторожность, чтобы не нарушить этические нормы и законы.
- Специфическая информация об обстановке, в которой происходит действие, способствует тому, что читатели или зрители чувствуют себя его частью, главное — не переусердствовать и не сделать повествование слишком нудным или непонятным.
- Личный опыт — очень сильный фактор для привлечения внимания читателей или зрителей.

Упражнения

- Постарайтесь вспомнить свой жизненный опыт и представить, что из него вы можете использовать в творчестве.
- Если вы уже знакомы с большинством авторов, пишущих на темы, сходные с вашими, прочитайте также книги о других сферах. Подумайте, могли бы вы использовать в своей области их опыт.
- Если вы не вполне готовы взяться за роман или документальную книгу о людях вашей профессии, попробуйте начать с небольших рассказов или статей.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Knowledge и укажите код *knowledge*. Вы получите доступ к эксклюзивному интервью с Майклом Ридпатом, написавшим восемь ставших бестселлерами романов, в работе над которыми он использовал свои знания банковского дела, коммерции и венчурного бизнеса.

Часть II. Пишите!

Цель без действия есть всего лишь галлюцинация.

Томас Эдисон

Итак, вы решили, что именно будете писать. Так давайте начнем, не теряя времени!

В этой части книги вы узнаете, как генерировать идеи, независимо от того, что вы пишете, какие есть для этого приемы, как использовать волшебный вопрос «Почему?», чтобы создать план работы над вашим проектом.

Одна из глав этой части посвящена тому, как сделать так, чтобы ваши герои (будь то реальные или вымышленные) выглядели на бумаге живыми.

Затем вы узнаете секреты построения повествования, которые помогают увлечь читателя. Разумеется, язык изложения — одна из главных составляющих успеха произведения, и мы рассмотрим, как сделать его таким, чтобы ваш рассказ был неотразим.

Отдельная глава посвящена тому, как ускорить работу над черновиком рукописи и повысить ее качество. Это тем более важно, что еще никому и никогда не удавалось сразу написать окончательный вариант.

Глава 4. Бесконечный поток идей

Не стоит ждать вдохновения. Нужно работать, и оно придет.

Джек Лондон

Вдохновение — это прекрасно! Когда оно приходит... Проблема в том, что, как известно, вдохновение — штука ненадежная. В этой главе мы рассмотрим стратегии и приемы, которые помогут вам генерировать новые идеи всякий раз, как они понадобятся.

Впервые я заинтересовался этой темой, когда стал работать для телевидения. Мой агент назначил серию встреч, где предполагалось обсуждать идеи для нового сериала. На каждой из них я должен был предложить от шести до восьми возможных сюжетных линий. Я быстро понял, что если бы у меня был какой-то способ создавать концепции, вместо того чтобы сидеть и ждать, когда случайно придет новая мысль, то это бы мне очень помогло. С тех пор прошло много лет, в течение которых я изучал и разрабатывал приемы генерации идей, и лучшими из этих приемов хочу поделиться с вами.

Но прежде, чем мы пойдем дальше, давайте условимся о некоторых простых правилах и будем помнить о них, чтобы сделать наш мозговой штурм продуктивным.

Четыре правила мозгового штурма

1. *Стремиться к количеству.* Стараться высказывать как можно больше идей и как можно быстрее.

2. *Не оценивать идеи сразу.* Позже все родившиеся идеи будут проанализированы. Оценка же идей в процессе генерации тормозит появление новых.

3. *Записывать все.* Если мысль не записывается, то это уже некая ее оценка, поэтому записывать необходимо любую идею, даже если она кажется безумной или совсем не относящейся к теме.

4. *Использовать все, что известно.* Нельзя замедлять процесс, стараясь придумать что-то совершенно новое. Это вряд ли возможно. Даже самые впечатляющие открытия основаны на том, что уже известно, и

являются комбинацией прежних достижений.

Из этих четырех правил труднее всего следовать второму. Мы привыкли сразу же давать оценку любой новой идее и обычно делаем это достаточно резко. Если вы ведете мозговой штурм в парах или группе, то время от времени напоминайте всем участникам, что нельзя давать оценок высказанным мыслям — даже взглядом, поворотом головы или интонацией. Кроме того, высказывая идею, не делайте самоуничижительных оговорок типа «может, я не прав, но...» Если вам это не удастся, то, скорее всего, вы не умеете контролировать свой внутренний критический голос. В 12 главе мы поговорим о том, как это исправить.

Перед началом мозгового штурма вы даже можете записать эти четыре правила на листке бумаги и повесить его так, чтобы все время видеть в процессе обсуждения. Теперь вы готовы начать генерировать идеи. Для этого воспользуемся приемом *вопрос-ответ*, который очень эффективен, а работа с ним сродни самому творческому процессу.

«Что будет, если?..» и другие вопросы

Вопросы — лучшие друзья писателя. Они открывают путь к поистине неисчислимым сокровищам возможностей поворотов сюжета. Это справедливо как для художественной литературы, так и для нехудожественной.

Первый вопрос, с которого стоит начать, — это «Что будет, если?..» Что будет, если женщина — офицер полиции станет пять ночей подряд патрулировать самую опасную часть города? Что с ней может произойти? С каким отношением она сталкивается со стороны жителей этих убогих улиц? Как к ней относятся мужчины-полицейские? Из ответов на эти вопросы можно получить много материала для написания статьи для газеты или журнала, рассказа, сценария телевизионного или художественного фильма, спектакля, документальной книги, романа и даже поэмы. Степень соотношения реальных и выдуманных событий зависит от того, что вы пишете (кстати, за последнее десятилетие было несколько примеров лишения авторов Пулитцеровской премии за слишком большое количество вымысла в газетных статьях).

Для получения максимальной отдачи от вопроса «Что будет, если?..» вы должны мыслить максимально свободно. Для начала сформулируйте тему. Для этого возьмите, например, любую газету, пролистайте ее и

отметьте 10–20 интересных тем. Вот, например, сейчас передо мной лежит газета, и я читаю: нашествие крыс на торговый центр, скаут награжден медалью за спасение тонущего ребенка, арестован домовладелец, бракованные микроволновые печи отозваны из продажи, впервые женщина назначена начальником уголовной полиции.

Понятно, что вы не планируете писать на тему, о которой узнали из газеты. Об этом уже написано. Но вы можете использовать эту информацию как начало своего произведения. Представьте себя на месте происшествия и задайте вопросы, которые у вас возникли. Если вам в этот момент приходят в голову другие, не связанные с происшествием мысли, не отменяйте их, а тоже записывайте. Не волнуйтесь, что не на все вопросы ответы находятся сразу, и не думайте о том, как это конкретное событие ляжет в формат и стиль произведения, которое вы планируете написать. Все, что мы сейчас делаем, — это готовим исходный материал. Позже мы подумаем, как его можно использовать.

Когда список вопросов будет готов, прочитайте его и постарайтесь представить, как ответы на них могут помочь в сочинении кусочка вашей книги. Например, возвращаясь к теме женщины-полицейского, ответы на поставленные вопросы могут привести к написанию статьи на тему «один день из жизни...» или документального очерка о подготовке офицеров полиции, или книги о работе женщин-полицейских в разных городах и странах, или рассказа о первом ее рабочем дне в полиции. А может быть, родится и сценарий фильма о ее жизни и карьере, от учебы в академии до поста начальника городской полиции.

Или возьмем другую тему: нашествие крыс на торговый центр. Где живут крысы, чем питаются? Почему все попытки их уничтожения неэффективны? Как с ними борются? Являются ли они разносчиками инфекционных заболеваний, как это было во времена эпидемий чумы и тифа? Если да, то почему мы все еще живы? Почему некоторые держат крыс в качестве домашних животных, что они в них находят? Как и в случае с полицейским, у вас появляется масса материала для статей: интервью с сотрудниками санитарной станции, как оградить свой дом от грызунов, интервью с владельцами домашних крыс и т. д. А можете написать юмористический рассказ от лица преследуемой крысы. Похожий фильм уже был снят, поэтому вам придется найти новый подход к сюжету (о том, как это сделать, мы поговорим чуть позже).

Еще один пример — владелец дома в районе трущоб. Каково это — жить в трущобах? Правда ли все, что о них рассказывают, или слухи преувеличены? Почему владельцы домов не содержат их в лучшем

состоянии или жильцы сами доводят их до разрухи? Кто самые богатые домовладельцы в данном городе? Насколько эффективны законы, регулирующие эту сферу, и велики ли штрафы за их нарушение? Вы можете написать очерк об одном дне, проведенном в семье, живущей в таком доме, или статью-разоблачение домовладельцев, или интервью с детским психологом о том, как жизнь в трущобах влияет на развитие ребенка. Можете написать рассказ о некоем происшествии, увиденном глазами ребенка, семья которого живет в трущобах, или о работниках социальной службы, ведущих борьбу с владельцем дома за улучшение условий проживания. Может получиться даже сценарий фильма о разорившемся домовладельце, вынужденном теперь жить в тех же условиях, что и его прежние жильцы.

Дайте волю своему любопытству, и вы сможете задать множество вопросов почти на любую тему. Отвечая на них и помня, что именно вы пишете, вы поймете, как использовать эту информацию в своей работе.

Чтобы найти новый взгляд на известную тему, можно использовать и другие вопросы.

А что, если бы это происходило в другое время? Возьмем тот же пример с женщиной-полицейским. Перенесемся в прошлое. Были ли на Диком Западе женщины-шерифы? А солдаты? Немного порывшись в истории, можно написать об этом интересный очерк для газеты или журнала. Заглянув глубже, можно найти больше информации, достаточной для увлекательного романа или сценария. Можно перенестись и еще дальше во времени. В каких цивилизациях женщины вершили законы? Как это было у амазонок? Можно также заглянуть в будущее. И тогда может получиться размышление, которое опирается на факты, например, статья на тему технологий, которые будут использоваться полицией в будущем. А может родиться научно-фантастический роман о первой женщине в космической полиции.

Не менее увлекательна и тема владельца дома в районе трущоб. Заглянем в прошлое — всегда ли трущобы были обязательной принадлежностью городов? Немного разобраться — и может появиться статья, в которой сегодняшние города сравниваются с городами Древнего Рима, или книга об истории трущоб. Также может получиться интереснейшая книга о мальчике, родившемся в конце XIX века в трущобах Чикаго, и о том, как его стремление облегчить жизнь бедняков сделало его одним из самых богатых и влиятельных людей XX века.

А что, если бы история произошла в другом месте? В случае с офицером полиции мы уже рассматривали, что могло бы произойти на

Диком Западе или в космосе. Можно еще добавить то, как женщины следят за соблюдением законов в других странах. В случае с крысами: что могло бы случиться, если бы они напали не на торговый центр, а на океанский лайнер, пересекающий Атлантику? А если, кроме того, они несли бы еще и опасную болезнь? Мог бы получиться отличный роман или сценарий триллера.

А если бы история закончилась по-другому? Особенно этот вопрос полезен для художественных произведений. Помните газетную заметку о скауте, спасшем тонущего ребенка? А если бы он его не спас? Если он в решающую минуту растерялся и теперь живет с чувством вины, что мог бы спасти, но не спас? (Да, верно, я позаимствовал это у Джозефа Конрада из его «Лорда Джима», но он уже умер, да и других идей все равно нет.) В заметке о владельце дома говорилось, что его вина была доказана, и он был осужден. А что, если бы он был оправдан и группа жителей похитила его и силой принудила жить в его же разрушающемся доме? Пожалуй, в эту историю можно было бы добавить еще и крыс!

Очевидно, что легче найти идеи для коротких произведений — статей, рассказов, очерков, чем для более длинных — романов, пьес или фильмов. Но для них метод вопросов тоже полезен, хотя, возможно, они помогут найти только то, с чего начать, или общий сюжет, который затем должен быть разработан в деталях. И в этом может помочь вопрос «Почему?» Он настолько полезен, что ему будет посвящена вся 5 глава.

Используйте свои сны

Сны — один из самых распространенных видов творчества. Только представьте — каждый из нас в течение жизни создает несколько десятков тысяч коротких фильмов, полных действия, драматизма и волнений, в которых главные роли исполняем мы сами или наши близкие и друзья, которых уже может и не быть на свете, а иногда приглашаем на роль и мировых звезд. Мы создаем сценарий, подбираем актеров, режиссируем, ставим свет и звук — и все это в одно мгновение, без долгих раздумий. Это работает наша фантазия!

Есть много случаев, когда вдохновение приходило к писателям во сне. Летом 1816 года Мэри Вулстонкрафт Годвин и ее будущий муж Перси Шелли навестили лорда Байрона в его швейцарском шале. Вечерами гости читали друг другу истории с привидениями. Однажды Байрон предложил им самим написать что-то подобное. Мэри увидела нечто вроде сна наяву.

Вот как она это описывает:

«Я опустила голову на подушку, но сон не шел... Глаза мои были закрыты, и только каким-то внутренним зрением я увидела... бледное лицо студента грешных искусств, опустившегося на колени перед грудой какого-то хлама».

Это видение легло в основу ее романа «Франкенштейн».

Точно так же сюжет романа «Странная история доктора Джекила и мистера Хайда» Роберт Льюис Стивенсон увидел во сне и, как он позднее рассказывал, был очень недоволен, что жена разбудила его в середине сновидения.

Современный мастер ужасов Стивен Кинг также обязан сновидениям своим романом «Мизери». Вот что он рассказал об этом журналисту Стену Николсу:

«Как и сюжеты многих других моих романов, этот пришел ко мне во сне. Произошло это на борту Конкорда по пути в Лондон. Я уснул, и мне приснился сон, как какая-то женщина похитила и убила писателя, а затем содрала с него кожу и обернула ею его же книгу. Проснувшись, я сказал себе: об этом надо написать».

Не думайте, что только сюжеты для жанра ужасов рождаются в снах. Пол Маккартни не раз рассказывал, что мелодия песни Yesterday пришла к нему во сне. Произошло это во время съемок фильма Help:

«Я проснулся с прекрасной мелодией, звучащей в голове, и подумал: «Это великолепно, но что это?» Справа у окна стояло пианино. Я бросился к нему, взял соль-мажор, потом септ-фа-минор, си-минор, ми-минор и, наконец, снова ми-мажор. Одно логически следовало из другого. Мне очень понравилась мелодия, но поскольку она мне приснилась, то я никак не мог поверить, что это я ее сочинил. Я подумал: «Не может быть! Я никогда не писал ничего подобного». Но мелодия существовала, и она была божественна!»

Человеком, который доводил свою работу над сновидениями до крайности, был писатель-фантаст А. Э. Ван Вогт. Он заводил свой

будильник через каждые 45 минут. Просыпаясь, он оценивал, что ему за это время приснилось и как это можно использовать в книге, которую он писал. Затем он старался понять, где в рассказе проблемы, и снова засыпал. И так продолжалось всю ночь. Это выглядит немного безумно, но Ван Вогт написал сотни рассказов и много романов и считается одним из лучших писателей-фантастов середины XX века.

Мой собственный опыт со сновидениями был менее драматичным, но все же полезным. Однажды вечером я лег спать, и в полудреме мне привиделся сердитый писатель детективных романов, направляющийся в книжный магазин, расположенный неподалеку, проверить, есть ли в продаже его книги. В магазине он видит, каким вниманием пользуется детский писатель и его маленькая книжка с картинками, и решает тоже писать детские книги. Но проблема в том, что он ненавидит детей и не знает, что им может понравиться. Я проснулся и написал первые шесть страниц сценария. Следующей ночью все повторилось, сон продолжился, и я написал еще шесть страниц. Я был в восторге от того, что нашел новый способ писать сценарии, и представил, что если так продолжится еще 18 ночей, то я закончу работу. Конечно, этого не произошло, но у меня было начало сценария фильма «Сказка про Корову».

Кстати, если вы считаете, что не видите снов, то, скорее всего, вы их просто не помните. Если вы приготовите ручку и блокнот и каждое утро станете записывать хоть что-то из того, что вам снилось, то ваш мозг понемногу научится запоминать сны. Альтернатива блокноту — иметь под рукой небольшой диктофон и наговаривать на него свои сны (правда, вас могут не понять, если вы спите не один).

Если вы почему-либо не хотите работать со своими сновидениями, попробуйте хотя бы посвятить размышлениям о своем произведении несколько первых минут после того, как проснулись. В этот момент ваш мозг еще не пробудился полностью, и это время очень продуктивно для творчества.

Найдите решение

Бывает так, что работа над сюжетом все же заходит в тупик. Для выхода из него воспользуйтесь специальным устройством, разрешающим творческие проблемы.

Допустим, вы составили для себя список задач, относящихся к вашей работе над книгой, и назначили каждой из задач приоритет, однако по

какой-то причине почти никогда не следуете установленному порядку. Вам поможет устройство, которое будет говорить, какая из задач сейчас самая важная, и не позволит перейти к следующей до тех пор, пока вы не выполните эту.

Вот такое устройство мы и сделаем. Наговорите на диктофон весь список задач и оставьте паузы после каждого из пунктов. Теперь выбросьте бумажный список и работайте только с диктофоном. Прослушайте первую задачу. Выполните ее и только после этого прослушайте вторую. Выполните вторую и лишь затем переходите к третьей и т. д.

Смотрите вокруг и учитесь

Оглянитесь вокруг и посмотрите на тех, кто добился успеха за пределами вашей области. Как можно проще опишите, что именно помогает им быть успешными. Затем проведите мозговой штурм, чтобы понять, не сможете ли и вы применить те же приемы в своей работе.

Возьмем для примера сеть быстрого питания Pret a Manger. Главные составляющие ее успеха — свежие продукты, быстрое обслуживание и удачное расположение кафе.

Предположим, вы хотите написать и продать несколько статей газете или журналу. Эквивалентом свежих продуктов могут стать горячие темы — японское экономическое чудо, война на Ближнем Востоке, ожирение населения и т. п. Темы известные, но представить их можно под необычным углом зрения. Например, рассмотреть, как каждое из этих событий влияет на молодежь или же на систему образования. Эквивалент быстрого обслуживания — подготовка статьи сразу же после появления информации в вечерних новостях: немедленный анализ новости, мозговой штурм для генерации идей и отправка электронных писем в редакции с предложением вашего комментария события. Большинству авторов потребуется для этого самое меньшее один-два дня. Вы же можете сделать это в течение нескольких часов. Написание статей на региональные темы или комментариев глобальных событий с учетом точки зрения местного населения и предложение их местным редакциям — это эквивалент удачного расположения.

Создайте себе двойника

Столкнувшись с задачей, которая вам не по душе, представьте, что кто-

то сделает это с радостью. Подумайте, какими качествами должен обладать этот «кто-то». Как он возьмется за выполнение этого дела? А затем на некоторое время представьте себя на его месте.

Скажем, вы хотите разобрать старые материалы и навести порядок на своем рабочем столе, прежде чем взяться за основной проект, над которым сейчас работаете. Ну кому это дело может нравиться? Лично я в таких случаях представляю себе супергероя по имени Чистильщик. Он сосредоточен только на одном деле, каждый листок бумаги он берет в руку только раз, чтобы сразу положить его в нужную стопку, а в беспорядке видит своего главного врага. Представив его себе отчетливо, я вхожу в его образ и тогда могу сортировать бумаги и старые журналы с энергией и решимостью, обычно мне не свойственными.

Если вы проводите исследование для исторического романа, то вам понадобится другой двойник. Что-то вроде любопытного ребенка. Он хочет узнать множество разных вещей и заинтригован странными и необычными фактами. В этом образе через несколько часов работы с книгами и документами вы полностью погрузитесь в атмосферу той эпохи, которую изучаете. Однако этот типаж вам вряд ли поможет, если нужны конкретные факты. Здесь больше подойдет Упрямый Сыщик, который поможет продолжать дело, несмотря ни на какие отвлекающие соблазны.

Это очень потешно — иметь рядом с собой команду полезных личностей. Несмотря на кажущуюся дурашливость, эта техника отлично работает (только не говорите никому, что вы это делаете).

Поиграем в генератор сюжетов

Если вы испытываете трудности с придумыванием цепочки событий — сюжета произведения, — потратьте несколько минут на игру в генератор сюжетов. Возьмите пять случайных чисел от 1 до 9 и запишите их. Теперь взгляните на таблицу и поставьте в соответствие каждому выбранному числу по одному элементу из каждого столбца. Ваша задача будет в течение пяти минут (не больше!) придумать рассказ или хотя бы начало рассказа, в котором бы все пять элементов были связаны между собой. Например, вы выбрали числа 2, 7, 1, 9 и 6 (хотя числа могут и повторяться). Эти числа соответствуют таким элементам в таблице: комедия с участием адвоката и ребенка, дружба и зоопарк.

А: ЖАНР	В: ГЕРОЙ	С: ВТОРОЙ ГЕРОЙ	Д: ЭМОЦИЯ	Е: МЕСТО ДЕЙСТВИЯ
1. Триллер	1. Учитель	1. Ребенок	1. Ревность	1. Лондон
2. Комедия	2. Врач	2. Солдат	2. Жадность	2. Нью-Йорк
3. Драма	3. Журна- лист	3. Монахиня	3. Любовь	3. Париж
4. Роман- тическая комедия	4. Отец	4. Священник	4. Страх	4. Дели
5. Фэнтези	5. Полицей- ский	5. Таксист	5. Ненависть	5. Тринидад
6. Научная фантастика	6. Подросток	6. Врач- психиатр	6. Мечь	6. Зоопарк
7. Любовный роман	7. Адвокат	7. Старик	7. Любопыт- ство	7. Загород- ный дом
8. Полицей- ская история	8. Ученый	8. Старая женщина	8. Вожделе- ние	8. Старый дом
9. Ужасы	9. Няня	9. Спортсмен	9. Дружба	9. Тюрьма

Возможен, например, такой вариант: комедия, в которой женщина-адвокат идет с ребенком в зоопарк, где знакомится с живущей там бездомной девушкой. Адвокат решает помочь ей и берет на работу в свою юридическую фирму, где работает также ее жених. К своему ужасу, через

некоторое время она замечает, что ее жених влюбляется в бездомную девушку.

Не думаю, что получился самый лучший сюжет, но главным было уложиться в пять минут, хотя некоторые его моменты, пожалуй, и можно использовать. Важнее то, что упражнение разбудило воображение, и в этом состоит его главная цель.

Возможно, вы заметили, что описанные до сих пор приемы объединяет то, что все они похожи на игру. Должен сказать, что в основе любого творчества лежит игра и как только вы позволите себе играть, идеи потекут сами собой. И поток их никогда не иссякнет, если вы объедините игровое отношение к творчеству с использованием описанных в этой главе технических приемов.

Основные выводы

- Вдохновение преходяще, но есть приемы, позволяющие генерировать идеи по желанию.
- Во время мозгового штурма не оценивайте идеи, выдавайте их как можно больше и все обязательно записывайте.
- Вопросы, особенно типа «А что, если?..», открывают неограниченные возможности в поиске сюжетных линий.
- Источником сюжетов могут быть сны, и вы можете развить в себе способность не забывать их, просыпаясь.
- Наблюдайте за успехами других людей, не только в своей, но и в других областях, и используйте их опыт.
- Стратегия двойника позволяет ментально и физически собраться для выполнения поставленной задачи.
- Разбудить воображение может помочь игра в генератор сюжетов.

Упражнения

- Выделите 15 минут в день на мозговой штурм, лучше всего утром, когда вы только что проснулись. В течение этого времени попробуйте применить метод мозгового штурма для решения конкретной проблемы, стоящей перед вами.
- В следующий раз, когда перед вами встанет трудная задача, создайте двойника, который бы сделал работу лучше вас, и выполните ее, вжившись в этот образ.

- Когда трудно начать работать над текстом, поиграйте пять минут в генератор сюжетов, чтобы разбудить воображение. Как знать, может, что-либо из придуманного вами во время игры можно будет использовать в том, над чем вы в этот момент работаете.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Ideas и введите код *ideas*. Вам откроется доступ к эксклюзивному видеоинтервью с актером и мастером импровизаций Роди Моде-Роксби, рассказывающим о том, как сделать свое воображение более свободным.

Глава 5. Волшебный вопрос «Почему?»

Лучший способ сделать успешный проект — задать себе вопрос, на который не знаешь ответа.

Френсис Форд Коппола

В этой главе мы увидим, как одно маленькое, но очень сильное слово может помочь решить, за какой проект взяться и как над ним работать. Это слово «почему». Если вам приходилось иметь дело с ребенком, то вопрос этот вы слышали множество раз. Тогда он, скорее всего, доводил вас до сумасшествия, а теперь станет ценнейшим писательским инструментом. Знакомство с ним подготовит вас к прочтению последующих глав, где создание характеров и структурирование сюжета будут рассмотрены более детально. В зависимости от ситуации наряду с вопросом «Почему?» может задаваться и вопрос «Зачем?» Мы будем использовать оба этих вопроса.

Первое «Почему?»: почему об этом нужно писать?

Давайте начнем с основного вопроса: почему я хочу писать именно эту книгу? Если у вас есть одновременно несколько проектов, то, применяя технику «Почему?» к каждому из них, вы сможете решить, с какого начать.

Все очень просто: задайте себе вопрос «Почему я хочу писать сейчас именно эту книгу?» и запишите свой ответ. На этот ответ задайте вопрос еще раз и продолжайте так до логического конца. Сколько всего будет вопросов, 2–3 или 10–20, зависит от вас. Вот как я проделал это с моей электронной книгой «Тайм-менеджмент для писателей».

Вопрос: Почему я хочу написать книгу «Тайм-менеджмент для писателей»?

Ответ: Потому что хочу помочь людям, у которых есть желание писать, но при этом они не знают, как найти время.

Вопрос: Почему я думаю, что могу помочь людям, которые хотят писать, но не знают, как найти время?

Ответ: Потому что я сталкивался с этой проблемой, когда писал сценарии и книги, и традиционные способы управления временем мне не очень-то помогли.

Вопрос: Почему традиционные способы управлять своим временем мне не помогли?

Ответ: Потому что традиционные способы скорее механические и не совсем подходят людям творческим.

Вопрос: Почему традиционные способы не подходят творческим людям?

Ответ: Потому что они были разработаны в начале XX века и основной их целью было повысить эффективность рутинных операций.

Мне показалось, что на этом можно завершить логическую последовательность вопросов. Ответы на них определили мою главную цель в этом проекте: желание помочь людям, которые хотят выразить себя в книгах, и поделиться с ними своим опытом. Кроме того, мне хотелось обновить область знаний, которая, как мне представляется, несколько застоялась в течение века. Сравнив эту цель с причинами моего желания выполнить другие проекты, я понял, что этот должен быть первым, написал книгу и опубликовал ее в электронном виде на веб-сайте www.timetowrite.com. В процессе ее написания я, кроме того, разработал уникальные способы продажи (УСП), позволившие привлечь к книге целевую аудиторию.

Для каждого реализуемого вами проекта весьма полезно иметь отдельную тетрадь, где на первой странице записаны заданные вопросы и ответы на них. Это может очень помочь, если вдруг в середине работы вы ощутите недостаток сил и разочарование. Тогда, обратившись к вопросам и ответам, вы напомните себе, почему в самом начале были столь воодушевлены этой работой. Кроме того, это поможет вам не терять из виду цель проекта на протяжении всей работы над ним.

Вопрос «Почему?» в процессе рождения увлекательных и реалистичных героев

Та же техника может помочь создать интересных героев или, если вы пишете о реальных людях, сделать их столь же реальными и на бумаге. Начните цепочку с вопроса «Зачем писать именно о (имя человека или героя)?» И продолжайте задавать вопросы к получаемым ответам. Вот пример главного героя моего романа «Макс Голливуд».

Вопрос: Зачем писать о Максе Арчере?

Ответ: Потому что это впечатляющий персонаж.

Вопрос: Почему он впечатляющий персонаж?

Ответ: Потому что ему сопутствовали успех и слава, о которых большинство людей могут только мечтать, но однажды он все это потерял.

Вопрос: Почему он все потерял?

Ответ: Потому что он теперь слишком стар для ведущих ролей, он проиграл в казино почти все свое богатство и его последняя жена намерена уйти от него.

В этом месте имеет смысл задать несколько уточняющих вопросов.

Вопрос: Почему он проиграл в казино почти все свои деньги?

Ответ: Потому что он никогда не переставал думать о том, что когда-нибудь уже не будет звездой.

Вопрос: Почему он никогда не переставал думать об этом?

Ответ: Потому что он был законченным эгоистом.

Вопрос: Почему его последняя жена намерена уйти от него?

Ответ: Потому что она жила с ним только из-за денег и рассчитывала, что он поможет ей основать собственный бизнес. Когда у него не осталось денег, он стал для нее бесполезен.

Можно задать и другие вопросы, логически вытекающие из предыдущих.

Вопрос: Почему он женился на женщине, которую интересовали только его деньги и власть?

Ответ: Потому что он воспринимал ее как свой трофей — молодая женщина, которая украшала его в глазах окружающих.

Вопрос: Почему он воспринимал ее как свой трофей?

Ответ: Потому что глубоко в душе он не верил, что может быть любим.

Если мы продолжим задавать вопросы, то сможем проникнуть глубоко в детство Макса, в его отношения с людьми и узнать много другой информации, которую затем используем для того, чтобы оживить персонаж. Разумеется, не все найденные детали будут использованы в книге или сценарии, но они позволят детально узнать своего героя.

Перед началом работы над книгой вы можете проделать то же со всеми ее персонажами и повторять это каждый раз, как почувствуете необходимость лучше узнать какие-то особые черты того или иного из них. Лично я нахожу, что этот способ органичнее и проще, чем традиционный классический подход, требующий написания полной биографии всех героев.

Этот инструмент можно использовать и для разрешения сомнений, если, например, кто-либо из прочитавших вашу рукопись найдет тот или иной поступок кого-то из героев неправдоподобным. Тогда спросите себя, почему ваш персонаж поступает именно так, и продолжите цепочку вопросов. Очевидно, что ответ «Потому что так нужно для развития сюжета» в этом случае не самый лучший! Действия, совершаемые персонажами, должны быть глубоко мотивированны. Если вы сумеете найти хорошие ответы на поставленные вопросы, то это может означать, что вы привели в книге недостаточно информации и требуется доработка, чтобы и читатели поняли из текста, что действия персонажей не бессмысленны. Разумеется, чем более непринужденно вы преподнесете эту информацию, распределив по разным частям книги, а не раскрыв все сразу в решающий момент поступка персонажа, тем лучше.

Применение техники «Почему?» для создания сюжета

Та же техника может помочь быстро создать сюжет. Обычно в самом начале проекта у писателя в голове есть всего несколько его элементов. Это может быть как начало, так и конец истории, или даже просто несколько эпизодов из ее середины.

Если задать вопрос «Почему история начинается именно так?», то можно найти массу информации о предшествующих событиях — не только историю героев, как мы говорили раньше, но и те события, которые привели к нынешней ситуации. Как и раньше, не вся информация о предшествующих событиях, возможно, будет вами использована, но ее знание поможет увидеть сюжет целиком.

Я воспользовался этим способом для упомянутой выше книги. Первое важное событие в романе — то, что последняя жена Макса Арчера бросает его. В построенной мною серии вопросов не многие посвящены Максиму. Я делаю упор на его жену, и это дает дополнительную информацию.

Вопрос: Почему жена Макса бросает его?

Ответ: Потому что у него больше нет денег и она поняла, что

он стал бесполезен для ее карьеры.

Вопрос: Как она поняла, что он стал бесполезен для ее карьеры?

Ответ: Окружающие убеждают ее, что карьера Макса рухнет. (В процессе поиска ответа на этот вопрос мне в голову и пришла идея создать некоторую группу окружающих жену Макса людей. В результате эта группа, названная мной «Я и только Я», стала частью некоторых элементов сюжета.)

Я мог бы продолжать задавать вопросы, выясняя, что происходило до и во время их совместной жизни и что привело к разрыву, но вы уже поняли идею. Определив основные моменты сюжета, можно продолжить развивать их с помощью вопросов «Почему?» и достаточно быстро придумать много событий, движущих действие книги.

Очевидно, что на вопрос «Почему?» нет единственно правильного ответа. Например, если известно, что один из ключевых моментов книги тот, где офицер полиции берет взятку, то причин этому может быть множество. Может быть, он недоволен своей зарплатой и продвижением по службе, либо его жена или любовница больна, и ему нужны деньги на лечение, либо он проигрался в казино. Главное, что нужно найти, — это ответ, который укладывается в канву материала, да еще и такой, чтобы удивить читателей, оставаясь при этом правдоподобным.

Проводя мозговой штурм на тему «Почему?», своими вопросами и ответами вы можете исследовать сразу несколько направлений. Записывайте все для последующей оценки. И когда у вас будет несколько разработанных сюжетных линий, вы сможете выбрать ту, которая лучше всего удовлетворяет вашим целям. Это также поможет избежать автоматического развития вашей первоначальной идеи, которая зачастую к тому же бывает самой предсказуемой и наименее интересной из всех.

Другой полезный вопрос: «Что может произойти потом?»

Для придумывания обстоятельств, предшествовавших вашему рассказу, нет ничего лучше вопроса «Почему?» При разработке последующих событий полезнее задать вопрос «Что может произойти потом?»

Предположим, вы решили, что полицейский берет взятку потому, что его жена тяжело больна. Ей требуется серьезное дорогостоящее лечение, что и привело его к большим долгам. Это важное действие и его причина.

Что может произойти потом?

Как и прежде, возможны сотни путей развития сюжета, но тема книги и то, что вам известно о ее персонажах, значительно уменьшают их количество. Попробуйте придумать и развить десяток возможных продолжений. Возможно, они будут такими: жена героя умирает, и он решает разоблачить своего начальника; или человек, давший ему взятку, теперь шантажирует его; или он понимает, что ему нужно еще больше денег, и предлагает давшему взятку дополнительные услуги. Как и прежде, не думайте, что вы должны сразу же решить, какой из вариантов самый лучший. Запишите все, оцените плюсы и минусы каждого и только после этого примите решение, какой из них использовать.

Достижение критической массы

Если в начале работы над проектом у вас есть всего несколько ключевых моментов, то с помощью вопросов «Почему?» и «Что может произойти потом?» вы быстро придумаете еще множество.

Запишите каждое из событий на отдельной карточке. Затем разложите карточки в том порядке, как вы эти события видите, и поиграйте с ними, переключая, пока не получите наилучшую последовательность. Заодно вы сможете увидеть, где еще остались пробелы, которые необходимо заполнить, продолжая задавать вопросы.

Постепенно вы достигнете критической массы. Иными словами, у вас будет достаточно информации, чтобы начать работать. Вы будете знать путь и цель, и писать станет намного легче. Многие говорят, что на этом этапе работа над книгой почти не требует усилий.

Однако это, конечно, не означает, что вы не можете вносить изменений по ходу работы. Наоборот, это очень желательно. В процессе будут появляться новые идеи, и вы будете удивлены желанием персонажей иногда сказать совсем не то, что вы планировали. Если эти изменения значительны и вы уверены, что они делают ваш первоначальный план лучше, то снова можете воспользоваться вопросами «Почему?» и «Что может произойти потом?» и развить новые идеи так, чтобы они органично вписались в ваш проект.

Практикуйтесь задавать вопросы

Вы можете научиться очень многому, задавая два предложенных выше

вопроса применительно к книгам, которые читаете, или к фильмам, которые смотрите. Если вам в них что-либо не нравится, обычно достаточно нескольких вопросов «Почему?», чтобы понять, что именно не так в мотивации героев или где изъяны в сюжете, и предложить свои способы их исправления.

Иногда просто поражает, как легко автор мог бы исправить эти ошибки, но почему-то не сделал этого. Хотя, по правде говоря, часто бывает так, что оригинальный сценарий был лишен этих недостатков, а возникли они в результате изменений, на которых настаивали режиссер, продюсер или ведущая актриса. Но в любом случае анализ ошибок, проведенный таким способом, может помочь вам научиться их избегать.

Задавая те же вопросы в отношении успешных работ, можно увидеть, насколько искусно автор построил сюжет, и использовать этот опыт в своих дальнейших проектах. Анализируя таким образом любые произведения, будь то работа гения или неудачника, вы превратитесь в профессионала, который знает не только, что хорошо и что плохо, но и почему..

Задавая их снова и снова, вы создадите хорошую базу для того, чтобы сделать своих персонажей жизненными и интересными, а содержание захватывающим, но логичным. В следующих двух главах мы рассмотрим эти вопросы еще более детально.

Основные выводы

- Вопрос «Почему?» может помочь решить, над каким именно проектом вам следует работать, создать персонажей и построить сюжет.
- Вопрос «Почему?» помогает понять, что предшествовало вашей истории и каковы мотивы поведения ее героев. Вопрос «Что может произойти потом?» помогает развивать сюжет.
- Анализ книг, историй, фильмов и телевизионных шоу с помощью этих двух вопросов поможет вам понять, почему некоторые из них удачные, а другие нет.

Упражнения

- Если вы не знаете, с какого проекта начать, воспользуйтесь стратегией «Почему?» и, задав к каждому из возможных проектов серию вопросов, позвольте ответам самим привести вас к верному решению.

- Примените стратегию «Почему?» к вашей любимой книге, чтобы понять, что именно делает ее столь удачной.
- Представьте, что вам поручили написать продолжение вашей любимой книги или фильма. Используя вопрос «Что может произойти потом?», предложите идею дальнейшего развития сюжета.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Magic Questions и введите код *why*. Вы получите доступ к видеозаписи семинара писательского мастерства, на котором с помощью вопроса «Почему?» участники пытаются решить возникшую в рассказе проблему.

Глава 6. Создание ярких образов

Насколько многого ты достигнешь в жизни, зависит от твоей способности быть тактичным с молодыми, сострадать старикам, помогать нуждающимся, одинаково принимать слабых и сильных. Потому что однажды ты сам пройдешь через все это.

Джордж Уошингтон Карвер

Если спросить разных людей, почему они любят ту или иную книгу либо фильм, то большинство станет скорее говорить о героях, чем о перипетиях сюжета. Зрители долго помнят Джека Воробья даже после того, как забыли все детали «Пиратов Карибского моря». Спустя годы после того, как прочитали в школе «Гордость и предубеждение», люди могут рассказать о Элизабет Беннет, даже если не помнят, о чем именно книга.

К нехудожественной литературе это относится тоже. Все дело в том, насколько сильных и запоминающихся героев показал автор. Именно это и делает описываемые события жизненными. Примером последнего времени могут быть рассказы о трагедиях людей, потерявших свои дома и близких в урагане «Катрина», пронесшемся над Новым Орлеаном.

Найдите запоминающиеся характеры

Чтобы понять, как создаются яркие персонажи, давайте посмотрим, как мастерски Чарльз Диккенс в романе «Большие надежды» конструирует запоминающиеся, почти навязчивые образы с помощью всего нескольких абзацев. Вот как Пип, от лица которого ведется повествование, описывает свою первую встречу с мисс Хэвишем:

«...В кресле, опираясь локтем на стол и склонив голову на руку, сидела леди, диковиннее которой я никогда еще не видел и никогда не увижу.

Она была одета в богатые шелка, кружева и ленты — сплошь белые. Туфли у нее тоже были белые. И длинная белая фата свисала с головы, а к волосам были приколоты цветы померанца,

но волосы были белые. На шее и на руках у нее сверкали драгоценные камни, и какие-то сверкающие драгоценности лежали перед ней на столе. Вокруг в беспорядке валялись платья, не такие великолепные, как то, что было на ней, и громоздились до половины уложенные сундуки. Туалет ее был не совсем закончен, — одна туфля еще стояла на столе, фата была плохо расправлена, часы с цепочкой не надеты, а перед зеркалом вместе с драгоценностями было брошено какое-то кружево, носовой платок, перчатки, букет цветов и молитвенник.

Все эти подробности я заметил не сразу, но и с первого взгляда я увидел больше, чем можно было бы предположить. Я увидел, что все, чему надлежало быть белым, было белым когда-то очень давно, а теперь утеряло белизну и блеск, поблекло и пожелтело. Я увидел, что невеста в подвенечном уборе завяла, так же как самый убор и цветы, и ярким в ней остался только блеск ввалившихся глаз. Я увидел, что платье, когда-то облежавшее стройный стан молодой женщины, теперь висит на иссохшем теле, от которого осталась кожа да кости. Однажды на ярмарке меня водили смотреть страшную восковую фигуру, изображавшую не помню какую легендарную личность, лежащую в гробу. В другой раз меня водили в одну из наших старинных церквей на болотах посмотреть скелет в истлевшей одежде, долгие века пролежавший в склепе под каменным полом церкви. Теперь скелет и восковая фигура, казалось, обрели темные глаза, которые жили и смотрели на меня. Я готов был закричать, но голос изменил мне».

Язык может показаться слегка устаревшим, но образы, которые рисует Диккенс, все еще свежи. Прочитайте и следующее описание ужасающего и незабываемого свадебного пирога мисс Хэвишем. Это яркий пример того, как обстановка и предметы помогают пониманию персонажа и его места в мире. Вот как Пип описывает свое первое посещение комнаты, в которой мисс Хэвишем хранила свой пирог:

«...Это была просторная зала, когда-то, вероятно, богато убранная; но сейчас все предметы, какие я мог в ней различить, вконец обветшали, покрылись пылью и плесенью. На самом видном месте стоял стол, застланный скатертью, — в то время, когда все часы и вся жизнь в доме внезапно остановились, здесь,

видно, готовился пир. Посредине стола красовалось нечто вроде вазы, так густо обвешанной паутиной, что не было возможности разобрать, какой оно формы; и, глядя на желтую ширь скатерти, из которой ваза эта, казалось, выростала как большой черный гриб, я увидел толстых, раздувшихся пауков с пятнистыми лапками, спешивших в это свое убежище и снова выбегавших оттуда, словно бы в паучьем мире только что разнеслась весть о каком-то в высшей степени важном происшествии.

А за обшивкой стен слышалась мышьяная возня, — видно, и мышей это событие тоже близко касалось. Зато черные тараканы не обращали ни малейшего внимания на всю эту суету; они не спеша, по-стариковски, бродили возле камина, словно были подслеповаты и туги на ухо и к тому же не ладили между собой.

Завороженный видом этих ползучих тварей, я издали наблюдал за ними, как вдруг почувствовал, что мисс Хэвишем положила руку мне на плечо. Другой рукой она опиралась на толстую клюку — ни дать ни взять колдунья, страшная хозяйка этих мест.

— Вот здесь, — сказала она, указывая клюкой на длинный стол, — здесь меня положат, когда я умру. А они придут и будут смотреть на меня.

Охваченный смутным опасением, как бы она тут же не улеглась на стол и не умерла, окончательно уподобившись той жуткой восковой фигуре на ярмарке, я весь сжался от прикосновения ее руки.

— Как ты думаешь, что это такое? — спросила она, снова указывая клюкой на стол. — Вот это, где паутина.

— Не знаю, мэм, не могу догадаться.

— Это прекрасный пирог. Свадебный пирог. Мой!»

Эти описания делают нечто очень важное. Они пробуждают наше желание узнать больше. Мы зачарованы этим гротесковым персонажем и хотим узнать, почему она одета именно так, почему и зачем хранит на столе сгнивший, весь облепленный насекомыми свадебный пирог. Все эти детали дополняют друг друга, создавая запоминающийся характер, подобно тому, как складываются в единую картинку элементы детского пазла. Обратите внимание, что Диккенс знакомит нас с персонажем, используя четыре элемента: его описание, его поступки, описание окружающей обстановки и реакцию на него другого персонажа. Несколько

позже мы вернемся к этим элементам, и вы узнаете, как сможете сами использовать их в своих произведениях.

Несмотря на то что мисс Хэвишем в романе «Большие надежды» уделено не так много внимания, я готов побиться об заклад, что Диккенс знал о ней намного больше, чем изложил в книге. Секрет, как сделать для читателя персонаж реальным, в том, чтобы самому знать его досконально. Скорее всего, вы и сами никогда не используете все, что знаете, но чем больше вы знаете, тем больше полезного сможете отобрать.

Как ближе узнать своих персонажей

Традиционный подход требует, чтобы автор написал полную биографию основных героев своего произведения. Лайош Эгри в своей книге «Искусство драматургии» сократил это требование до списка биографических вопросов, на которые автор должен ответить за своих главных героев. Книга была впервые опубликована в 1946 году, и в ней приведены примеры в основном из классической драмы, но, несмотря на это, и сегодня эта книга остается вполне актуальной. Вот моя версия анкеты, основанной на подходе, предложенном Эгри.

Анализ персонажа

1. Имя.
2. Пол.
3. Возраст.
4. Физическое состояние.
5. Как персонаж оценивает свою внешность?
6. Опишите детство и юность персонажа:
 - а) отношения с родителями;
 - б) отношения с братьями или сестрами (если есть);
 - в) отношения с другими людьми, занимавшими важное место в его детстве и юности;
 - г) стиль жизни в этот период;
 - д) образование;
 - е) детские увлечения (хобби, интересы);
 - ж) место, где герой вырос.
7. Опишите, какое образование он получил после школы,

служил ли в армии.

8. Опишите сегодняшние его отношения:

а) с родителями;

б) с братьями и сестрами;

в) с другими людьми, занимавшими важное место в его детстве и юности.

9. Опишите личную жизнь персонажа (женат, помолвлен, прежние супруги, разведен).

10. Опишите его сексуальную жизнь, моральные принципы.

11. Есть ли у персонажа дети? Если да, то опишите его отношения с ними. Если нет, то как он вообще относится к детям?

12. Отношение к религии. Верующий ли он человек?

13. Какова его профессия? Чем он занимается?

14. Опишите его отношения с боссом и с коллегами.

15. Что он думает о своей работе?

16. Какие у него хобби, интересы и увлечения?

17. Опишите его жизненную философию.

18. Опишите его политические взгляды.

19. Опишите основные черты личности персонажа (оптимист он или пессимист; интроверт или экстраверт).

20. Чем он гордится?

21. Чего он стыдится?

22. Каково состояние его здоровья?

23. Насколько он умен?

24. Опишите его отношение к другим персонажам вашего произведения.

Ответив на эти вопросы, вы глубоко узнаете своего героя, его прошлое и настоящее. Следующий набор вопросов касается роли персонажа в той истории, которую вы собираетесь рассказать.

25. Какова цель персонажа в вашей истории?

26. Почему он хочет достичь именно этой цели?

27. Кто или что стоит у него на пути?

28. Какие качества и сильные стороны помогут ему достичь поставленной цели?

29. Какие слабые стороны помешают ему достичь цели?

Ответы на эти вопросы помогут вам структурировать рассказ. В следующей главе мы глубже рассмотрим, как это сделать. Все вопросы, заданные до этого момента, помогают решить, как персонаж действует. Можете также подумать о том, как он разговаривает. Для этого я предлагаю еще три вопроса.

30. Насколько четко персонаж выражает свои мысли?

31. Есть ли у него акцент или диалект? Если да, то опишите их.

32. Использует ли он в своей речи сленг или профессиональный жаргон? Если да, то опишите их.

Те же вопросы могут быть полезны и авторам нехудожественных произведений. Если, например, вы пишете биографию и в вашей книге можно найти ответы на все вопросы о ее герое, то вы сделали отличную работу. Если вы пишете документальный очерк, то, скорее всего, ответить нужно будет только на часть вопросов. И наконец, если вы готовите статью в виде беседы, то ответы на некоторые из вопросов дадут вам ее основную структуру.

Ответить на все вопросы крайне полезно, но для этого требуется немало времени. Я использую эту технику давно и нахожу, что метод может быть полезен очень многим, особенно начинающим. Тем не менее за последние годы я разработал еще один подход, который считаю более органичным для художественной литературы, и, кроме того, он проще и быстрее.

Метод визуализации

С помощью метода биографии или анкеты вы как бы создаете, изобретаете персонажей. Метод же визуализации скорее можно назвать открытием персонажа. Слово «открытие» предполагает, что персонаж уже существует, и я думаю, что в какой-то мере это справедливо. Вспомните свои сны. Вы не думаете и не решаете каждый вечер, что вам должно присниться, в какой обстановке должно происходить действие и т. д. Сны возникают у вас в голове полностью готовыми. Я уверен, что можно применить подобный процесс и для поиска художественных персонажей, и мой опыт показывает, что это действительно так.

Одно из упражнений, которое я использую на своих семинарах, — это техника «скрытой картинки». Я прошу каждого участника группы выбрать

одного героя по своему желанию. Затем прошу всех расслабиться, закрыть глаза и представить, где этот герой живет. Я прошу их описать входную дверь, войти в квартиру и оглядеться, успокаивая тем, что дома никого нет и войти им разрешили заранее. В помещении светло или темно? Царит беспорядок или все аккуратно убрано? Мебель новая или старая? В квартире тихо или есть какие-то звуки? Какие на стенах обои, какие занавески на окнах?

После этого я говорю участникам семинара, что у них есть задание. Где-то в этом помещении спрятана фотография, которая очень важна для персонажа. Я не знаю, где они ее найдут — то ли она висит на стене для всеобщего обозрения, то ли вставлена в альбом и лежит в ящике стола, может быть, спрятана под матрасом, а может быть, где-то еще. Некоторое время я молчу, чтобы дать им время найти фотографию. После этого прошу взглянуть на нее более внимательно. Цветная она или черно-белая? Старая или новая? Если на ней изображены люди, то кто они и что делают? Написано ли что-то на обороте? После этого небольшого изучения я прошу их предположить, почему она столь важна для персонажа. И в конце концов прошу вернуть фотографию на место и покинуть помещение. Постепенно я возвращаю их к реальности, и мы все снова оказываемся в классе.

Как вы думаете, сколько людей находят фотографию? 25%? 50%? Помните — это то, о чем они не думали никогда раньше. Находят картинку около 90%, и иногда кто-нибудь из тех, кто не нашел ее во время семинара, позднее пишет мне, что эта картинка ему приснилась или ее образ возник в голове в самый неожиданный момент.

Для меня это главное доказательство того, что наше подсознание готово дать нам то, что нужно. Объединив левое полушарие, которое структурирует, анализирует, рассуждает, с правым полушарием, ответственным за образы, чувства, ощущения и эмоции, можно создать персонажей и истории, которые будут очень убедительными.

Вы можете проделать это же упражнение сами. Выберите время и место, где вы сможете расслабиться, и просто сделайте то, что я описал. Может быть, полезно использовать диктофон и записать, что вы видите в своем воображении на каждом из этапов. Некоторые находят, что разговор во время упражнения отвлекает, но другие говорят, что в противном случае они забывают некоторые детали. Поэкспериментируйте, что больше подходит для вас.

Изучение героев в разных ситуациях

Не так давно я брал интервью у обладателя премии Американской киноакадемии сценариста Элвина Сарджента (часть интервью помещена в конце этой главы). На его столе я заметил груды исписанных страниц и спросил, что это. Он ответил, что это его следующий сценарий. Я высказал предположение, что он работает над эпопеей, поскольку там явно было больше ста двадцати страниц сценария стандартного размера. Но он объяснил, что когда начинает новый сценарий, то помещает своих героев во множество различных ситуаций и пишет их как отдельные сцены. В дальнейшем он может включить эти сцены в сценарий или не включить, но для него это необходимо, чтобы узнать и понять своих героев.

Если вы хотите попробовать этот метод, вот несколько ситуаций, о которых вы можете написать или просто их представить.

- Ваша героиня заметила, что подросток совершил кражу в магазине. Что она делает? Говорит ли об этом кому-то? Или делает вид, что ничего не видела? Советует ли подростку вернуть украденное назад?

- Ваш герой находит дамскую сумочку или кошелек, полный денег. Документов там нет. Что он делает с находкой?

- У вашей героини обнаружили серьезную болезнь. Рассказывает ли она об этом кому-нибудь? Кому? Почему? Что еще она делает?

- Вашему женатому герою очень понравилась новая соседка. Что он делает? Если он преследует ее, то как?

Вы и сами можете придумать бесконечное количество разных ситуаций. А если вы уже хорошо знаете историю, которую рассказываете, то можете исследовать ситуации, относящиеся каким-либо образом к ней, даже если они не являются ее частью. Например, если ваша героиня женщина, опасаящаяся новых серьезных отношений, потому что прежние плохо для нее закончились, то можете написать сцену о том дне, когда они были окончательно разорваны. Или если ваш герой планирует крупное ограбление, то можете написать сцену о том, что он сделает первым делом, когда получит деньги.

Брать прототип или не брат — вот в чем вопрос

Некоторые писатели выбирают для своих героев прототипов среди реальных людей. Привлекательно в этом, конечно, то, что у автора с самого

начала есть большое количество информации об этих людях. Он знает, как они говорят, как выглядят, как ведут себя в различных ситуациях и обстоятельствах.

Однако существует две опасности. Первая состоит в том, что если ваш герой берет взятки, аморален или отвратителен, а вы взяли в качестве прототипа реального человека, да еще описали так, что читатели могут его узнать, то есть опасность быть привлеченным к суду. Прототип не должен быть известным человеком, потому что, если докажут, что своим описанием вы нанесли ему оскорбление, у вас могут быть большие проблемы. По этой же причине неплохо проверить по телефонной книжке или в Интернете, не живет ли в городе, где происходит действие, человек с таким же именем, как ваш герой. Если вы придумали серийного убийцу — дантиста с садистскими наклонностями по имени доктор Фрэнк Эштон, живущего в Бостоне, а там на самом деле живет дантист с таким же именем (возможно, очень хороший человек), то он вряд ли будет очень счастлив, узнав себя в книге.

Другая опасность выбора в качестве прототипа того, кого вы хорошо знаете, заключается в том, что впоследствии может быть непросто наделить его такими качествами, которых у него на самом деле нет, но которые нужны для вашего рассказа. Например, ваша любимая тетька Агата может выглядеть именно так, как вы хотите, чтобы выглядел ваш персонаж Маргарет Фирстон. Но тетушка добрая, ласковая и благородная, в то время как Маргарет в вашей истории присваивает деньги из фонда вдов и сирот. Некоторые писатели даже считают, что нельзя брать для своего героя реального прототипа и наделять несвойственными ему чертами.

Скорее всего, самый лучший подход, который в основном и применяют авторы художественных произведений, — создать собирательный образ. Ваш герой может быть лысым и полным, как дядюшка Джек, любителем азартных игр, как ваш старый университетский приятель, и застенчивым с женщинами, как человек, с которым вы вместе работаете.

Если вы пишете о персонаже, мир которого вы не знаете, лучше изучите его, чем просто повторять стереотипы, найденные в фильмах, сериалах, журналах или других книгах. В своем интервью газете *Times* известный писатель детективов Джордж Пелеканос сказал:

«Детектив, одержимый своими расследованиями, не имеющий нормальной семьи, разведенный, прикладывающийся к спиртному, — это клише. Прежде чем написать книгу «Ночной

садовник», я работал со многими полицейскими из криминальной полиции и из отдела убийств. И видел всякое. Бывают такие, чья жизнь не клеится, но есть другие, и вечером они идут домой, как все обычные люди, забывая о работе».

Один из способов узнать незнакомый вам мир — посетить те места, в которых эти люди бывают. Представители многих профессий, особенно полицейские, пожарные и работники финансовой сферы, часто собираются вечерами в каком-нибудь местном баре. Пойдите туда, возьмите водку с тоником и внимательно слушайте. Из того, что и как они говорят, вы почерпнете для себя очень много нового. Возможно, кто-то из них даже согласится неформально проконсультировать вас по специализированным вопросам своей профессии.

Раскрытие персонажа через описание

Самый простой путь показать персонаж — описать, как он выглядит. Суровый или мягкий, есть у него морщины или нет, цвет волос, рост, худой или полный, во что одет и т. д. Начинающие авторы часто злоупотребляют этой техникой и выдают всю информацию о персонаже сразу же, как только он встречается в книге в первый раз:

«Леон был невысок, с постоянно хмурым выражением лица. Одевался он в яркие футболки с цветными узорами, глаза его были голубыми и напоминали бусинки...»

И так далее. Но при этом ничего не происходит. Слишком длинное описание и слишком скорое.

Если писать от первого лица, то все еще сложнее. Обычно получается как-то так:

«Чистя зубы, я взглянул на себя в зеркало. Мои белые волосы торчали в разные стороны, как и всегда по утрам. Я снова подумал, не сделать ли операцию и исправить эту блямбу, которая была у меня вместо носа. Но тело, по крайней мере для моих тридцати, выглядело неплохо. И я порадовался, что с шестью футами и тремя дюймами роста я выше среднего...»

Довольно избитый прием и довольно нескладный.

Описывая персонажа, используйте специфические, интересные детали. Избегайте таких общих описаний, как «красивый», «впечатляющий» или «женственный», если это не просто краткое обозначение второстепенного героя. Для главных героев будьте как можно точнее, используя как вдохновляющую идею знакомых вам людей. Если вы хотите, чтобы читатель знал, что кто-то из ваших мужских персонажей весьма привлекателен для женщин, то подумайте о реальном человеке, который удовлетворяет этой характеристике. Что в нем притягательного? Может, он похож на Брэда Питта, а может быть, просто умеет найти для каждой женщины неповторимый комплимент? Использование в описании реальных людей увеличивает шансы вдохнуть в вашего героя больше жизни.

Совсем не обязательно давать полный портрет персонажа в самом начале. Лучше сразу показать только самые важные и относящиеся к ситуации черты. Остальные детали можно будет добавить позже. Тем не менее старайтесь не скрывать то, что может в дальнейшем войти в противоречие с образом персонажа, сложившимся у читателя к этому моменту. Например, если я дал описание своей героини и затем лишь 100 страниц спустя говорю, что она ужасно тучная, то читатель может быть раздражен.

Последующие способы представления персонажа несколько более сложные, и они хорошо работают, если рассказ ведется от первого лица.

Раскрытие персонажа через окружающую обстановку

Если вернуться к отрывку из романа «Большие надежды», то легко заметить, что Диккенс описывает мисс Хэвишем, но одновременно много внимания уделяет и окружающей обстановке. Ее платья, общий беспорядок, гниющий свадебный пирог — все это также помогает нам увидеть старуху.

Если бы вы выполняли упражнение по визуализации и искали фотографию, принадлежащую вашему персонажу, то наверняка представили бы себе и его жилище. Вы можете сделать то же самое для всех тех мест, где происходит действие вашей истории. Постарайтесь использовать всю свою сенсорiku. И тогда каждая сцена покажется вашему читателю реальной (мы рассмотрим это более детально в 8 главе).

То же относится и к нехудожественным произведениям. Вот начало статьи «Смелая девушка ждет чудесного исцеления», первой из целой

серии статей, за которую журналисты Джеф Лайон и Питер Горнер получили Пулитцеровскую премию:

«Войдя в спальню Элисон Эшкрофт, начинаешь чувствовать, что за тобой наблюдают. Везде плюшевые игрушки. Из всех углов комнаты на тебя устремлены более 200 пар глаз. Девичья неумеренность? Вовсе нет. Каждый из этих игрушечных зайцев, тигров или медведей появлялся здесь, когда в течение последних пяти лет Элисон делали очередное переливание крови».

Это описание немедленно пробуждает у читателя любопытство и создает необходимые условия для рассказа трогательной истории девочки.

В случае, когда рассказ ведется от первого лица, совершенно естественно, что рассказчик обращается к окружающей его обстановке на протяжении всей истории. Что он ест, как одевается, какая у него машина, светлая у него квартира или темная, как склеп, — все это помогает читателям воочию представить себе героя.

Раскрытие персонажа через его поступки

Все знают пословицу «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Самый лучший способ представить персонажа — это показать его поступки. Поведение персонажа в различных ситуациях, например, описанных выше. Действия героини, заметившей кражу в магазине, говорят о ней многое. Если ваш герой на вечеринке стоит у барной стойки и за весь вечер не поднимает ни на кого глаза, то можно даже не говорить, что он застенчив. И мне как читателю приятнее понять это самому, чем узнать от автора.

Возьмем отрывок из «Родного языка» Карла Хайсена, который пишет невероятно смешные и увлекательные детективы. Вот его первый абзац:

«16 июля, в самый разгар знойного флоридского лета, Терри Уэлпер стоял у стойки компании Avis в международном аэропорту Майами и оформлял аренду ярко-красного кабриолета Chrysler LeBaron. Вообще-то он забронировал небольшой и не очень старый Dodge Colt. Но жена потребовала, чтобы он хоть раз в жизни выглядел спортивно. Поэтому Терри Уэлпер выбрал красный LeBaron и, зная водителей Майами, заплатил полную страховку. Он посадил в кабриолет всю семью — жену Герри,

сына Джейсона и дочь Дженифер — и смело направился к выезду со стоянки».

По этому описанию я совершенно не представляю, как выглядит Терри. Но зато в нем очень много указаний на личность героя. Он консервативен, не любит приключений, труслив и позволяет жене руководить собой. Хайсен не говорит об этом прямо, но показывает, что делают Терри и его жена и как они совершают эти действия. Например, то, как он «смело» направился к выезду и при этом заплатил полную страховку, показывает, насколько он осторожен в жизни. А тот факт, что он выбрал Chrysler LeBaron, самый обычный кабриолет из всех, говорит нам, что он не в курсе новинок.

Раскрытие персонажа через восприятие его другими персонажами

Иногда то, что другие герои произведения говорят о персонаже или как относятся к нему, сообщает нам гораздо больше, чем просто его описание.

Замечательным примером является Ганнибал Лектер из бестселлера Томаса Харриса «Молчание ягнят». Еще до того, как босс стажера ФБР Кларис Старлинг упоминает имя Лектера, он интересуется, боится ли она привидений, и мы понимаем, что нас ожидает что-то ужасное. Затем он называет имя заключенного доктора Ганнибала Лектера. Старлинг в ответ задумчиво говорит: «Ганнибал — каннибал». Отличный намек на то, что мы имеем дело с исключительным персонажем. Не правда ли? Затем босс рассказывает ей еще немного о том, как Лектер обманул тех людей, которые хотели видеть его, рассказывает ей о страшных преступлениях, которые тот совершил, и называет его монстром. Он предупреждает ее: «Не дайте ему шанса узнать что-либо о вас... просто делайте свою работу и никогда не забывают, кто он».

К этому моменту мы уже хотим поскорее встретиться с этим замечательным доктором. Но конечно, как опытный автор триллеров Харрис заставляет нас ждать. Сначала Старлинг встречается с директором госпиталя для душевнобольных — неприятным типом по имени Чилтон и с его еще более отвратительным заместителем. Прежде чем пропустить ее к Лектеру, Чилтон вновь предупреждает ее и рассказывает еще о нескольких жутких преступлениях Лектера. К этому моменту мы уже

преисполнены нетерпения в ожидании встречи с ужасным монстром. И все это было достигнуто через описание реакции на него других людей.

Вот как Харрис описывает его, когда мы наконец встречаемся с Лектером: «Доктор Ганнибал Лектер лежал на своей койке, листая итальянское издание журнала *Vogue*...» И чуть позже: «Она увидела маленького человека с гладко зачесанными волосами и сильными жилистыми руками». Огромный контраст между тем, что мы ожидали, и тем, что увидели, и потому наш интерес еще более возрастает.

Эта техника особенно полезна в рассказах от первого лица. Например, возвращаясь снова к человеку, который смотрел на себя в зеркало, не лучше ли было показать его беседующим со своей сестрой, которая всегда дразнила его за форму носа? В результате мы бы узнали не только о его внешности, но заодно и о его отношениях с сестрой.

Эволюция персонажа

Термин «эволюция» означает изменения, происходящие с персонажем на протяжении всего произведения. Особенно часто этот прием используется в кино, когда главный герой в начале фильма ведет себя одним образом и постепенно меняется. Один из примеров — Чарли Бэббит, эгоистичный человек, сыгранный Томом Крузом в фильме «Человек дождя». В начале фильма его интересуют только деньги и он возмущен тем, что отец оставил все наследство его брату Раймонду, страдающему аутизмом. Братья вместе отправляются в путешествие, к концу которого начинают понимать друг друга и заботиться друг о друге.

По крайней мере в голливудских фильмах почти всегда герои превращаются из плохих в хороших. Бывает и наоборот, но редко. Например, в фильмах о том, как деньги и власть портят людей. Бывают и такие истории, в которых неспособность героя понять и исправить свои ошибки предопределяет его гибель. Примеры — древнегреческие трагедии и известный фильм «Гражданин Кейн».

Изменение героя не должно быть радикальным. Иногда это просто побочный эффект. В процессе развития сюжета Кларис Старлинг обретает уверенность в себе, но мы никак не можем сказать, что это главная линия фильма.

Иногда персонаж отправляется в путешествие и возвращается туда, откуда начал, но приобретая новый опыт. Примеры — Дороти в «Волшебнике из Страны Оз» и некоторые герои замечательных романов

Энн Тайлер.

Существуют и такие жанры, в которых герои обычно не меняются. Это приключенческие произведения, шпионские книги, детективы и некоторые комедии. Джеймс Бонд никогда не меняется, даже если его играют разные актеры. Индиана Джонс почти всегда остается тем же, разве что у него немного меняется отношение к своему отцу. Также не меняются главные герои во многих телевизионных сериалах. В одной из серий герои могут получать какой-то урок, но в следующей серии они неизменно возвращаются к своему обычному поведению. Причина в том, что если герой хоть немного поменяется, то все шоу может потерять смысл и пойти кувырком. Особенно в комедийных сериалах.

Несмотря на эти исключения, идея эволюции героя очень привлекательна. В том числе и для читателя или зрителя. Возможно, потому, что все мы знаем, как трудно меняться.

Эволюция героев характерна для крупных произведений, таких как романы или фильмы. Рассказы обычно описывают короткий промежуток времени, хотя действие и может происходить именно в тот момент, когда герой понимает что-то новое в себе или в окружающем его мире.

У романистов есть преимущество перед сценаристами, потому что в романе можно заглянуть в голову героя и узнать, что он думает. Можно написать: «Неожиданно Дэн понял, что сестра на его стороне». В то время как в сценарии актеру достаточно трудно показать это иначе как в диалоге. Сценарист должен быть достаточно искусен для выражения мыслей героя через его действия. Может быть, Дэн делает шаг к примирению с сестрой, посылая ей букет роз, или, когда кто-нибудь критикует ее, вместо того, чтобы согласиться, начинает ее защищать.

Как мы увидим в следующей главе, чтобы завладеть вниманием читателя, нужно показать героев в сложных ситуациях. То же относится и к эволюции героя. Его путь должен прерываться, возвращаться назад, петлять, одним словом, должен быть полон трудностей. Даже Скрудж в «Рождественской песни в прозе» Диккенса совсем не изменился после первого появления привидения. Важно, чтобы читатели имели возможность понять, что именно вызывает изменения. Если изменения происходят сами по себе, то история теряет свою правдивость.

Если вы еще не до конца поняли изложенную концепцию, нарисуйте на листе бумаги горизонтальную линию. Слева дайте краткую характеристику героя в начале рассказа, справа опишите его в конце повествования. Затем в нескольких точках линии слева направо укажите каждый этап изменений и что его вызвало. Может быть, ваша героиня

научилась строить добрые отношения с окружающими людьми. Например, умирает ее мать, и это вызывает в ней чувства, которых она раньше никогда не испытывала (шаг вперед). Люди, которые раньше были ей далеки, видя, как ей тяжело, стараются ей помочь (шаг вперед). Она не знает, как к этому относиться, и отталкивает их (шаг назад). Составьте схему основных событий и их последствий, включая шаги вперед и шаги назад. Каждое изменение должно быть вызвано каким-либо событием, и читатель или зритель должны стать их свидетелями. Но старайтесь показывать это понемногу и не слишком явно.

Персонажи хорошие и плохие

Ваш герой вовсе не обязательно должен быть хорошим, но он обязательно должен быть интересным. Главное, что делает персонаж привлекательным для зрителей или читателей, — это то, что они видят в себе и в нем какие-то общие черты. Так, если вы пишете о плохих людях, то будет интересно показать читателям и некоторые их хорошие стороны.

Совсем не случайно в первых сценах фильма «Крестный отец» глава мафии обещает помощь бедному калеке, который хочет наказать насильников своей дочери. Судебная система коррумпирована, поэтому преступники оправданы, и крестный отец берется восстановить справедливость. Мы восхищаемся тем, что он встает на сторону слабых, даже если чуть позже он демонстрирует свои менее привлекательные стороны. Разумеется, центральный персонаж — это Майкл, сын главы мафиозного клана, который не занимается семейным бизнесом и заявляет, что никогда не будет. Его постепенное превращение в еще более безжалостного человека, чем его отец, и есть его эволюция.

В телевизионном сериале «Клан Сопрано» использован во многом схожий способ противопоставления человеческих качеств Тони Сопрано его жестокости.

В начале «Рождественской песни в прозе» Скрудж представляется нам далеко не симпатичным. Но чем больше мы узнаем о его детстве, тем больше понимаем и жалеем его. И когда его эволюция завершается, мы удовлетворены произошедшими изменениями.

Элвин Сарджент о создании персонажей

Элвин Сарджент — двукратный обладатель награды Американской

киноакадемии, переложивший для кино «Джулию» и «Обыкновенных людей» и написавший сценарии «Человека-паука — 2» и «Человека-паука — 3». Я взял у него интервью, и вот что он рассказал о том, как создает персонажей.

Вопрос: Вы начинаете с эмоций действующих лиц или с развития сюжета?

Ответ: Я начинаю думать, что эта история значит для меня, как она на меня влияет и какой я хочу видеть ее на бумаге. Бумага — мой самый главный враг. Самое трудное — это выплеснуть на нее то, что у меня в голове. У писателей всегда есть идеи, и они знают, что хотят показать. Они могут придумать очень хорошие сцены и диалоги, они чувствуют героев, видят, как те двигаются и что делают. Но потом — это относится и ко мне — что-то происходит в тот момент, когда вы решили записать то, что придумали. Проблема в том, что сам процесс переноса на бумагу должен быть так или иначе устранен. Должно быть что-то вроде ксерокса, который бы сразу копировал мысли на бумагу. Именно так я и работаю. Выплескиваю все, что приходит в голову. А структурирую материал позже, после того, как вся эта бесформенная масса вывалена из моей головы на бумагу в том виде, как я это чувствовал и немедленно записывал, не редактируя и не наводя блеск. Не делайте ничего прежде, чем все окажется на бумаге.

Вопрос: И что же находится в этой массе?

Ответ: Люди, говорящие сами с собой или друг с другом, не обязательно в связи с рассказом. Это просто свободные ассоциации. Они говорят от страницы к странице, и я не контролирую то, что происходит. Спустя несколько месяцев я вдруг обнаруживаю, что у меня огромная куча всего, как если бы это была корзина, полная лоскутов материи, готовых для шитья одеяла. Из нее я беру все нужное и полезное (я надеюсь). Я думаю, что большинство людей слишком организованны. Они прорабатывают производство вместо того, чтобы слушать своих героев.

Вопрос: Меня восхищает реальность ваших героев. Мне кажется, описанный вами процесс свободных ассоциаций связывает вас с ними воедино.

Ответ: С течением времени я начинаю понимать их, думать о них, и не только как о части своего повествования. И я уверен, что так делает большинство писателей. Я думаю о том, где мои герои сейчас, даже если не пишу в этот момент. Ложась спать, я думаю, как встречу с ними завтра. Проблема в том, что они иногда не приходят на работу (смеется). И

тогда я спрашиваю секретаря: «Где они? Сколько времени? Почему их нет?» Иногда они не приходят вовсе, и тогда я их увольняю.

Вопрос: Удивляют ли вас ваши герои?

Ответ: О, конечно! Я описываю тех, кому доверяю, но знаю их не настолько хорошо, чтобы не удивляться. И это замечательно! Это всегда непредсказуемо, даже более непредсказуемо, чем могут предположить зрители... Если вы не доставите себе удовольствия работать свободно (это не значит, что вы должны быть столь же неорганизованны, как я), то не испытаете радостных открытий.

Основные выводы

- Читатели запоминают ярких персонажей лучше, чем сюжет.
- Вы можете узнать своих героев, перечислив их качества, навыки и отличительные черты, или же использовать более органичный метод визуализации, включая упражнение «спрятанная фотография».
- Использование прототипов может быть полезным, но только если вы тем самым не обижаете реальных людей и если вы можете достаточно изменить их, чтобы они не были узнаны.
- Вы можете показывать своих героев через описание, окружающую обстановку, действия и взгляд на них других персонажей.
- Во многих историях главный герой меняется в процессе повествования, и это называется эволюцией героя.
- Персонажи не обязательно должны быть хорошими, но они обязательно должны быть интересными.

Упражнения

- Начиная создавать новых героев, попробуйте использовать для одного из них метод Эгри, а для другого — технику визуализации. Определите подход, который для вас предпочтительнее.
- Выберите героя и на одной странице дайте его характеристику через окружающую обстановку, действия и то, как его видят другие. Попросите кого-либо прочитать эту страницу и рассказать, как этот герой выглядит в его представлении. Сравните, насколько его представление о герое соответствует вашему.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Characters и укажите код *powerful*. Вы получите доступ к эксклюзивному интервью с исполнителем главных ролей в фильме *Dempsey and Makepeace* («Демпси и Мейкпис») и экранизации мюзикла Jerry Springer — *The Opera* («Джерри Спрингер. Опера») Майклом Брендоном, размышляющим о том, как актеры раскрывают своих персонажей и что ищут в сценариях.

Глава 7. Секреты захватывающей истории

Основная часть работы писателя — это критика: отсеивание лишнего, компоновка, конструирование, вычеркивание, исправление, вычитывание.

Т. С. Элиот

На самом базовом структурном уровне любая история всегда состоит из трех частей: начала, середины и конца. Жизнь человека также можно разделить на молодость, средний возраст и старость. Если принять, что юность продолжается 20 лет, средний возраст — 40 и старость — 20 или около того, то эта пропорция полностью отражает структуру типичного литературного произведения — основная часть всегда примерно в два раза длиннее, чем его начало и конец. Сценаристы часто используют трехактную структуру, но и она имеет те же пропорции.

Очень важно знать и понимать это деление. Оно является отправной точкой и имеет большое значение для дальнейшего изучения. Помимо этого базового деления существует много других важных деталей создания структуры произведения. В этой главе вы узнаете, как в самом начале поймать читателя на крючок и вызвать у него желание погрузиться в мир вашей истории, как использовать стратегию «вопрос-ответ» для того, чтобы читатель сохранил интерес на протяжении всей книги, и как в конце концов удовлетворить его любопытство.

Тема и сюжет

Некоторые люди не согласны с тем, что слова «история» и «сюжет» взаимозаменяемы. Они говорят, что история — это то, о чем именно книга, в то время как сюжет — это последовательность событий, которая используется, чтобы рассказать историю. То, что они называют историей, я называю темой или исходной предпосылкой, т. е. это то, что автор выбирает для исследования и демонстрации с помощью своей книги, сценария или любого другого произведения.

В своем «Искусстве драматургии» Лайош Эгри предложил определить исходную предпосылку как «то, что ведет к чему-либо еще». Например, эгоизм ведет к ниспровержению, любовь ведет к очищению, богатство

ведет к пороку. Можно определить тему и несколько иначе, например «любовь побеждает все», или «сын воспитывает своего отца», или «прошлое всегда определяет будущее».

Сформулированная таким образом тема звучит банально. Спасти ее от банальности может лишь то, как автор воплотит ее в пленительном, динамичном, интригующем и задевающем за живое повествовании, будь то книга или сценарий.

Тема моего романа «Макс Голливуд» — «никогда не поздно стать героем», а сюжет — о забытом актере, которому приходится решать, способен ли он сражаться за правду, даже если это грозит ему потерей последнего шанса вернуться на сцену. Если собрать в комнате тридцать писателей и предложить каждому из них сочинить сказку на одну и ту же тему, я уверен, что они предложат тридцать разных сюжетов.

Преимущество того, что с самого начала вы знаете тему, в том, что это своего рода компас. По мере развития сюжета вы можете оценивать, насколько происходящие события соответствуют теме. Правда, понимание исходных предпосылок с самого начала таит в себе опасность — прямое следование теме произведения может сделать ваш рассказ слишком назидательным или слишком прямолинейным для того, чтобы быть интересным. Даже если вы не уверены в том, что у вас есть тема, но зато есть увлекательный сюжет, то начинайте писать. Многие писатели не знают, что хотят сказать, пока не скажут этого.

Итак, мы договорились, что сюжет — это то, что происходит в книге. Но что движет его? Давайте посмотрим, что заставляет нас выбирать одно направление из многих возможных в каждой поворотной точке, где история может пойти тем или иным образом.

Роль потребностей

Другое наблюдение по поводу сюжета — это история кого-либо, кто хочет что-то или нуждается в чем-то, и его приключения в поисках этого чего-то. Таким упрощенным образом можно охарактеризовать большинство сюжетов.

Человек — существо, у которого множество потребностей. В 1943 году Абрахам Маслоу предложил психологическую теорию, утверждавшую, что все наши поступки вызваны потребностями, имеющими свою иерархию. В восходящем порядке идут: физиология (дыхание, вода, пища, сон и т. д.); безопасность (физическая безопасность и защищенность, при

этом не только для себя, но и для тех, о ком мы заботимся); потребность любить и быть частью сообщества (дружба, сексуальная близость, семья); статус (самоуважение, уважение со стороны других, признание; и, наконец, самоактуализация (творчество, мораль, духовность).

Маслоу утверждал, что, прежде чем нас станут волновать потребности высокого уровня, должны быть удовлетворены потребности, находящиеся на нижних уровнях. Иными словами, если вы голодны, то вряд ли будете думать о творчестве.

Разумеется, может быть много пересечений и взаимосвязей между уровнями потребностей. Но для писателей это полезный справочник по универсальным темам, интересующим читателей. Чем ниже по этой шкале находятся потребности, тем более эмоциональным будет рассказ о них. Именно поэтому существует так много книг и фильмов о борьбе жизни и смерти — нет ничего более фундаментального, чем эта борьба.

Одна из причин успеха фильма «Титаник» в том, что его персонажи попадают в ситуацию, где они вынуждены бороться за самое необходимое, и спускаются от вершины пирамиды Маслоу к ее основанию. В фильме Джек — подающий надежды молодой художник, и тут заложен элемент самоактуализации. Он принадлежит к низкому сословию и хочет, чтобы его считали достойным жениться на девушке из высокого сословия (статус). Он пытается завоевать сердце Розы (любовь). Когда корабль начинает тонуть, он пытается спасти ее и себя (безопасность). И, когда они оказываются в воде, начинается собственно борьба за жизнь (физиология). Вместе с героями мы шаг за шагом спускаемся все ниже и ниже к основанию пирамиды. В конце фильма мы снова возвращаемся на уровень самоактуализации, когда Роза предпочитает бескорыстие любви материальному (бросает бриллиант в воду).

Вы можете выбрать любой из уровней пирамиды Маслоу. Рассказав историю хорошо, вы найдете своих читателей и зрителей. Тем не менее совсем не случайно большинство самых успешных фильмов построено на приключениях или ужасах, в которых герои поставлены в условия борьбы за достижение самых примитивных и первичных потребностей. Даже у духовно богатых и интеллектуальных личностей где-то в глубине души присутствует страх, что когда-нибудь им придется бороться за основные потребности, а наблюдение за тем, как борются другие люди, этот страх ослабляет.

Соотношение между желанием и потребностью

В 6 главе мы говорили об эволюции героя — изменениях, которые претерпевает персонаж на протяжении книги. Один из примеров — Эбенезер Скрудж из «Рождественской песни в прозе» Чарльза Диккенса, превращающийся из бесчувственного скряги в открытого и благородного человека. Эволюция героя отражает тему произведения. В случае Скруджа можно сказать, что тема — черствость ведет к изоляции. Вмешательство привидения заставляет Скруджа это понять и измениться. Когда он отбрасывает свою суровость и становится открытым и добрым, окружающие тоже начинают относиться к нему по-другому.

Главное, что делает эволюцию героя интересной и одновременно подсказывает автору, как структурировать сюжет, — это то, что персонажи часто думают, что им что-то нужно, и вступают в борьбу за это. И только потом понимают, что они всего лишь хотят этого, а нужно им совершенно иное. Это также согласуется с иерархией Маслоу: обычно то, чего люди хотят, находится выше уровнем, и они не готовы к этому, потому что у них нет того, что находится ниже.

Возможно, вы помните великолепную комедию «Тутси» с Дастином Хоффманом в главной роли. Он играет Майкла, человека, страстно желающего достичь актерского успеха. В начале фильма мы видим его самоуверенным типом, обманывающим женщин и не любящим детей. У большинства людей он вызывает раздражение, и ни в одном театре его не берут на работу. Тогда он переодевается женщиной и получает главную роль в «мыльной опере». Таким образом Майкл добивается того, чего хочет. Одновременно с этим он влюбляется в свою партнершу, которую играет Джессика Ланж. Но он не может признаться ей в любви, так как она думает, что он — женщина, а если он раскроет свой секрет, то потеряет заветную роль.

Конфликт между желанием и потребностью Майкла все увеличивается, пока, наконец, он не решается рискнуть и отказаться от своего желания в обмен на то, что ему действительно нужно. И в конце фильма мы чувствуем, что превращение в женщину сделало его более чутким, благородным и искренним, и теперь у него есть все возможности стать успешным актером уже в мужском облики.

Думая над историей, которую вы хотите рассказать, спросите себя, чего ваш герой хочет и насколько страстно это его желание. Герой, у которого нет желания пройти через испытания (или который не поставлен в трудные условия обстоятельствами), скорее всего, будет неинтересен. Еще раз скажу — это одна из причин того, что множество историй построены на потребностях из нижней части пирамиды — намного проще

отказаться от желания быть художником, чем от желания дышать.

Вступают ли в противоречие желания вашего героя с его потребностями?

В какой момент вашего сюжета возникает конфликт между этими двумя элементами?

Как лучше поддерживать это противоречие, чтобы оказывать все большее давление на вашего героя?

Когда наступает момент истины, где герой должен решить, что выбрать?

Если герой никогда не отказывается от своих желаний, то он может прийти к плохому финалу. Древние и современные трагедии часто описывают людей, имеющих слабости, в которых не признаются или от которых не хотят отказаться.

Кто или что стремится остановить вашего героя?

Внутри вашего героя растет конфликт между желанием и необходимостью, и вы должны найти способ этот конфликт показать.

Многие истории строятся также вокруг конфликта одного человека с другим. На самом элементарном уровне это борьба между добром и злом, показанная через взаимоотношения героев. Примерами этого могут быть полицейский и преступник, верующий человек и дьявол, маленький человек и огромная коррумпированная корпорация. В более замысловатых историях рассматриваются конфликты, в которых не так просто понять, кто прав и кто виноват. Примером может быть офицер полиции, нарушающий закон, чтобы покарать убийцу, или борьба за ребенка между двумя одинаково любящими его родителями.

Бывают сюжеты, в которых люди вступают в конфликт с природой. Обычно это формула фильмов-катастроф о стихийных бедствиях, таких как наводнение, ураган, землетрясение или пожар.

Естественно, в произведении может быть одновременно несколько конфликтов. В телевизионном сериале «Остаться в живых» выжившие в катастрофе сражаются с погодой, океаном, животными, таинственными людьми, живущими на острове, и друг с другом. Большинство из них также борется с собой, вспоминая конфликты и противоречия своей жизни до катастрофы. Если вы сможете правдоподобно показать конфликты своих персонажей с разных сторон, то это только обогатит вашу историю и вызовет интерес читателей или зрителей. Однако не переусердствуйте, как

это иногда происходит в телесериале «Остаться в живых», иначе вы рискуете навсегда потерять их.

Кто ваш герой?

Иногда очевидно, чью историю вы рассказываете. Скажем, ваш рассказ о приемном сыне, который решает разыскать свою родную мать. Он предпринимает какие-то действия, движется к своей цели, встречает преграды и терпит поражения, вступает в конфликт с кем-то или с чем-то и в конце концов становится другим. Этот рассказ построен по шаблону «человека, ищущего что-то», и чуть позже мы детально рассмотрим эту модель. Очевидно, что он и есть ваш главный герой.

Однако бывает, что герой не является центром истории. Иногда в начале рассказа он весьма доволен собой и своей жизнью, не хочет ничего менять и ни в чем не нуждается. Если вы все так и оставите, это будет не очень интересно. Допустим, члены некоего тайного общества узнают, что он намерен участвовать в бизнес-конференции в Вашингтоне, и решают использовать его в качестве курьера для того, чтобы переправить некие секретные документы. С вашим героем начинают происходить вещи, которых он не понимает, и вскоре попадает в беду. Он должен действовать. Он может попытаться не вмешиваться, но рано или поздно ему грозит опасность, и он вынужден защищаться. Как и прежде, мы видим здесь иерархию потребностей — действия плохих людей заставляют его спускаться все ниже и ниже к подножию пирамиды Маслоу. Может быть, его арестовывают (потеря статуса), затем находится свидетельство, заставляющее его жену считать, что он ей изменил (потеря любви), затем его увольняют (потеря безопасности), и, наконец, он вступает в борьбу за выживание (потенциально потеря жизни). Каждый шаг заставляет его быть все более активным в возникшем конфликте, и в конце тихий и кроткий, возможно даже трусливый, человек, желавший лишь спокойной жизни, завершает свой путь тем, что превращается в героя.

Когда вы определились с тем, кто ваш герой, то должны решить, как рассказать его историю. Иными словами, с какой точки зрения. Давайте рассмотрим, какие здесь могут быть возможности.

От первого лица

Можно писать от первого лица. Это значит, что ваш герой сам

рассказывает свою историю, как если бы он писал дневник или рассказывал кому-то о своих приключениях. Вот пример рассказа от первого лица:

«Я огляделся. Я понятия не имел, где нахожусь. То есть я понимал, что это больница, но не имел ни малейшего представления, как в ней оказался».

Когда вы читаете написанный от первого лица роман, рассказ или даже нехудожественное произведение, такое как, например, путеводитель, вы мгновенно чувствуете связь с человеком, который напрямую обращается к вам. В этом и заключается преимущество повествования от первого лица. Оно глубоко личное — вы входите в положение рассказчика. Если этот человек, назовем его Джордж, хочет лишь спокойной жизни, а неожиданно все вокруг меняется, вы чувствуете его смятение, его гнев и затем его желание вернуть все то, что было прежде.

Минус в том, что вы можете слышать и видеть только то, что слышит или видит он. В предыдущей главе я уже упоминал, насколько в этом случае читателю нелегко понять, как выглядит рассказчик — как мы видели, для этого необходимо использовать другие способы. Кроме того, вы не сможете описать человека, нанесшего ему удар по голове и находящегося сейчас на противоположном конце города. Чтобы сделать это, вы должны придумать, как Джордж мог об этом узнать. Вот пример такого рассказа:

«Молодая чернокожая медсестра принесла мне на подносе еду, напоминавшую многократно пережеванный гамбургер.

— Пока вы были без сознания, к вам приходил посетитель, — сказала она. — Он записался. Его имя — мистер Перикл.

— Мне это имя ничего не говорит. Как он выглядел?

Она посмотрела в окно и задумалась.

— Высокий, лысый, около шести футов ростом, лет пятидесяти.

Она выжидающе посмотрела на меня, но я по-прежнему не знал, кто он и зачем хотел меня видеть. А также понятия не имел, как он узнал, что я в больнице».

Джордж не знает, кто этот мистер Перикл, не знает этого и читатель. Но в следующей главе, когда он заметит высокого бритоголового человека,

делающего покупки в супермаркете, то вспомнит описание посетителя, данное медсестрой, и мы, читатели, вспомним тоже.

От всезнающего третьего лица

Другая возможность — писать от третьего лица, т. е. как будто кто-то рассказывает о происходящих событиях, но не принимает в них участия. В этом случае предыдущий фрагмент выглядел бы так:

«Джордж огляделся. Он понятия не имел, где находится. То есть он понимал, что это больница, но не имел ни малейшего представления, как в ней оказался».

В этом отрывке человек, рассказывающий историю, не только описывает то, что видит и слышит, но и знает, что происходит в голове Джорджа. Автор в этом случае уподобляется Богу. Он знает все, что происходит в головах его героев. Следующий фрагмент выглядел бы так:

«Молодая чернокожая медсестра принесла Джорджу поднос с едой, которая напоминала гамбургер, только многократно пережеванный. Она подумала, что скорее бы умерла, чем съела эту гадость. Она вспомнила лысого незнакомца, который недавно был здесь.

— У вас был посетитель, — сказала она. — Мистер Перикл.

Джордж не помнил никакого мистера Перикла. Он и представить себе не мог, что знает хоть одного грека.

— Как он выглядел?

Санитар Мартин заглянул в комнату.

— Я не оставлял здесь каталку? — спросил он.

Он не выносил, чтобы вещи находились не на своих местах. Он вообще ненавидел эту работу. Больные вызывали у него депрессию.

— Нет, — сказала медсестра.

«Боже, — подумала она, — пусть в следующий раз Мартин потеряет дефибриллятор, и его выкинут отсюда. Тогда мне больше никогда не придется иметь с ним дела».

Обратите внимание, как знание мыслей всех героев делает рассказ занудным и как непросто понять, кто же главный герой. Поэтому описание

мыслей героев в каждой сцене — не самый лучший путь.

Ограниченный рассказ от третьего лица

Альтернативным способом, который намного лучше и используется многими романистами, является рассказ от третьего лица, но с некоторыми ограничениями. При этом способе повествования в каждой сцене вы показываете, что происходит в голове только одного героя. Первый фрагмент выглядит точно так же:

«Джордж огляделся. Он понятия не имел, где находится. То есть он понимал, что это больница, но не имел ни малейшего представления, как в ней оказался».

Продолжение этой сцены вы описываете через восприятие Джорджа. Если медсестра и санитар заходят в комнату, то вы можете описать, что они делают и говорят, но не то, что они думают и чувствуют.

В следующей сцене вы можете оставить Джорджа в больнице и перейти к мистеру Периклу. Это может выглядеть так:

«Мистер Перикл вышагивал по комнате 238 отеля «Феникс», не обращая внимания на стоящий в углу телевизор, где показывали шоу Опри Уинфри. Мистер Перикл предпочитал небольшие гостиницы, в них чаще попадались стоворчивые пьяные или обкуренные портье. Мистер Перикл не любил, когда не удавалось договориться с первого раза, это вызывало у него стыд».

В этом отрывке вы изменили место действия и точку зрения. Если бы в этой сцене появился портье или кто-нибудь еще, то вы все равно бы вели рассказ как бы с позиции мистера Перикла, зная только его мысли и чувства.

В следующей главе вы могли бы вернуться к Джорджу в больничную палату или перенестись в офис человека, который нанял мистера Перикла, чтобы убить Джорджа, или в любое другое место по вашему желанию, если это не сбивает с толку читателя.

Обобщим сказанное. Если вы намерены писать от третьего лица, то главное правило, чтобы не навредить рассказу, — это заглядывать в каждой сцене в мысли только одного персонажа. В тех сценах, в которых

принимает участие ваш главный герой, он и будет таким персонажем. Если в последующей главе вы меняете место действия и людей, то выберите одного из участников сцены. Предположим, что в нашем примере главным героем является мистер Перикл, тогда во всех сценах, где он участвует, но нет Джорджа, рассказ будет вестись с его точки зрения.

Чтобы убедиться, что вам все понятно, взгляните на следующие предложения.

Пример 1

Портъе нацепил фальшивую улыбку и блеснул золотым зубом. Его мучила жажда, и он рассчитывал, что получит от мистера Перикла пять долларов в качестве чаевых. Мистер Перикл взял сдачу и положил в карман.

Пример 2

Портъе нацепил фальшивую улыбку и блеснул золотым зубом.

«Если ты думаешь, что это поможет тебе получить чаевые, то ты даже глупее, чем кажешься. Этому не бывать», — подумал мистер Перикл, запихивая в карман пятидолларовую купюру.

В первом примере нам сообщается, что думает портъе. Это приемлемо, только если сцена описывается с его точки зрения. Во втором примере мы знаем мысли мистера Перикла, и сцена описана с его точки зрения.

Есть и другая возможность. Взгляните на это:

Портъе нацепил фальшивую улыбку и блеснул золотым зубом. Это был тот тип улыбки, которую люди, не получившие чаевых, используют как последнюю надежду. Мистер Перикл подхватил пятидолларовую купюру и положил в карман.

Кто здесь наблюдатель? Если вам кажется, что во втором предложении раскрыты мысли мистера Перикла, то это он. Но на самом деле это автор хитро подсказывает нам впечатление от улыбки портъе.

Ни в одном из способов изложения нет ничего плохого, это просто выбор стиля. Некоторые авторы часто используют рассказ от третьего лица или от автора, и это может быть очень увлекательно. Другие считают, что чем меньше читателю заметно мнение автора или его личность, тем лучше. Но ничто не мешает вам смешивать небольшие авторские наблюдения с описанием мыслей и чувств персонажей и их точек зрения.

Конечно, в некоторых частях рассказа описание действия может быть нейтральным, и никто из персонажей ничего не думает и не чувствует. Скажем, Джордж выходит из больницы и едет на такси домой. Вы можете написать что-нибудь вроде:

«Джордж тихо сидел на заднем сиденье и смотрел в окно. Когда такси подъехало к его дому, там уже стояло другое такси, и швейцар помогал пожилой даме выгружать из него какие-то коробки».

Здесь вы описываете то, что происходит с Джорджем, и то, что он видит, но не вдаетесь в его мысли и чувства в этот момент. Такие нейтральные описания дают читателю возможность передохнуть. Если мы постоянно знаем мысли Джорджа (или любого другого персонажа), это напоминает бесконечную болтовню какого-нибудь знакомого, рассказывающего о своих чувствах. Это может быть чрезвычайно скучно.

Только не от второго лица, пожалуйста!

Многие из вас заметили, что мы обсуждали повествование от первого и от третьего лица, и, возможно, думают, что должно существовать повествование и от второго лица. Это действительно так.

При этом вы, читатель, и есть наблюдатель. И предложение может выглядеть так: «Вы просыпаетесь, вы оглядываетесь вокруг, понимаете, что находитесь в больнице, но не знаете почему». Это интересный стиль изложения для одной страницы, может быть, для двух. Дальше это начинает надоедать. Несколько книг были написаны таким способом, и пара из них даже были проданы в большом количестве. И все же избегайте этого любым способом. Поверьте мне на слово.

Роль второстепенного сюжета

Второстепенный, или побочный, сюжет — это менее значимый сюжет, который развивается параллельно с основным. Очень часто во многих книгах или сценариях он идет сам по себе и в критический момент пересекается с основным сюжетом. Он может затрагивать главного героя или не затрагивать. Иногда он используется лишь для того, чтобы сделать повествование веселее, или чтобы прервать на некоторое время слишком быстрое развитие основного сюжета, или чтобы растянуть историю, так как иначе она окажется слишком короткой. Проиллюстрирую это на собственном примере.

Сейчас я работаю над сценарием телевизионного фильма о лавине, накрывшей маленькую альпийскую деревушку. Главный герой — врач, недавно вернувшийся в деревню из большого города, где у него не сложилась семейная жизнь, и теперь он надеется встретиться с женщиной, с которой расстался много лет назад. Разумеется, он попадает под лавину, и основной сюжет строится вокруг того, как эта кризисная ситуация приводит двух людей друг к другу.

В моем сценарии есть несколько второстепенных сюжетов, каждый со своим главным героем. Один из них — отец женщины, работающий начальником спасательного отряда. Мы следуем за ним в то время, как он старается убедить мэра деревни эвакуировать жителей до того, как сойдет лавина. Затем — как он рискует жизнью, спасая людей. И наконец — как он получает смертельное ранение. В этой точке рассказ о нем пересекается с любовной историей, потому что, умирая, он раскрывает секрет, ставший причиной того, что герой, врач, покинул деревню много лет назад.

Другая сюжетная линия, которая еще короче, посвящена мэру деревни, жена которого получает смертельное ранение в лавине. Чувствуя свою вину за то, что вовремя не эвакуировал жителей и многим это стоило жизни, он отправляется в опасный путь вниз через скалы, чтобы привести помощь. Здесь есть некоторые пересечения с основным сюжетом — когда мы видим в снегу его замерзшее тело, то в первый момент думаем, что погиб главный герой (они были одеты в одинаковые куртки). Чуть позже выясняется, что на самом деле это мэр.

Еще одна небольшая сюжетная линия посвящена разведенному с женой трудолику-бизнесмену, который оставляет свою дочь в деревне и улетает на деловую встречу. Когда деревню накрывает лавина, он делает все возможное и невозможное для того, чтобы вернуться в зону бедствия. Этот второстепенный сюжет прямо не пересекается с любовной историей, но его тема — всегда помнить о тех, кто действительно важен для нас, — отзывается эхом главной сюжетной линии.

Среди тех, кто снимает фильмы-катастрофы, существует негласное правило — развивать истории нескольких персонажей, из которых не все доживают до конца. Поэтому в данном жанре особенно приветствуются побочные сюжетные линии. Тем не менее прибегать к ним в каждой книге и каждом сценарии вовсе не обязательно. Если они помогают рассказу, то используйте их, если наоборот, то не надо.

Соединение деталей. Возьмите за образец структуру сказок

Некоторые писатели начинают писать без подготовки, с чистого листа, и сюжет рождается в процессе работы. Я не рекомендую такой способ, особенно для начинающих писателей. Если вы пользуетесь вопросами «Почему?» и «Что могло произойти потом?», то, отвечая на них, вы получаете некоторые заготовки для построения сюжета. Весьма полезно делать небольшие наброски, содержащие по крайней мере основные события, происходящие в вашей истории.

Вот пример структуры, основанной на стандартном формате сказки. Я нахожу его очень полезным, когда впервые пытаюсь представить себе очертания новой истории. Смысл его в том, что необходимо продолжить каждое из нижеследующих предложений.

1. *Жили-были...* — опишите исходную ситуацию.
2. *Каждый день...* — опишите условия, при которых началась история.
3. *Но однажды...* — опишите, что вызывает изменение естественного хода событий (это называется провоцирующим событием).
4. *Из-за этого...* — опишите первое противоречие, которое заставляет историю развиваться.
5. *Из-за этого...* — опишите, какую реакцию вызывают действия вашего главного героя.
6. *Более того...* — опишите основные конфликты и их обострение, например, чем происходящее угрожает вашему герою, как он борется и как ситуация становится все хуже.
7. *Момент пика конфликта наступает, когда...* — опишите момент истины, когда все приходит к точке, когда дальше, что бы ваш герой ни делал, результат предопределен.
8. *Пока наконец...* — опишите развязку.
9. *И с тех пор...* — опишите новый статус-кво. Что изменилось? В сказках обычно новый статус-кво заключается в том, что герои стали счастливее, чем прежде.

10. *Мораль такова...* — опишите тему (это по желанию).

Искусство начинать

Сочиняя историю, вы вряд ли начнете с ответа на первый вопрос в предыдущем списке. Он нужен лишь для того, чтобы понять для себя, о чем или о ком вы пишете. И ответить можно примерно таким утверждением: «Жил-был на свете тихий бухгалтер, и все, чего он хотел, — это жить тихо и спокойно».

Ответ на второй вопрос тоже не может быть началом истории. Но ответить на него необходимо, чтобы знать, какова была жизнь главного героя до того, как вы прервали ее драматическими событиями.

Возвращаясь еще раз к Джорджу: если мы на нескольких первых страницах станем описывать, насколько скучной жизнью он жил до того, как плохие ребята решили использовать его в качестве невольного курьера, вряд ли найдется много людей, которые посчитают это интересным и дочитают книгу до конца.

И только третий вопрос служит обычно хорошим началом истории. Герой, испытывающий затруднения, вызывает намного больше интереса, чем герой, живущий обычной жизнью. В нашем примере хорошим началом могло бы стать такое событие: мистер Перикл пытается подбросить что-то в сумку Джорджа. Джордж ловит его за этим занятием и пытается вызвать полицию. Мистер Перикл останавливает его ударом пистолета по голове. Но некто слышит шум борьбы, и мистер Перикл убегает, так и не подбросив Джорджу то, что хотел. В такой начальной сцене есть действие, насилие, опасность, а это пробуждает наш интерес к тому, кто все эти люди и что же происходит.

Или же можно начать так, как я предлагал раньше, — с момента, когда Джордж просыпается в больнице и не может вспомнить, что с ним случилось, а медсестра сообщает ему о таинственном посетителе. Я нахожу второе начало более интригующим, но оба они более или менее равноценны. Позже Джордж может вспомнить столкновение или мистер Перикл может рассказать о нем тому человеку, который нанял его.

Начало жизненно важно для всего повествования. Оно должно зацепить читателя. Если в начальной сцене необходимо описать много подробностей, то полезно перед ней поместить пролог или описать некое событие, предвещающее то, что будет происходить дальше.

Например, мой сценарий фильма о лавине начинается с того, что

начальник спасательного отряда летит на вертолете и расстреливает маленькие лавины с целью не допустить схода большой. Даже небольшая лавина имеет чудовищную силу, и это дает нам ощущение того, что будет происходить дальше. В этой же сцене мы встречаем двух главных героев и имеем возможность увидеть с воздуха место действия всего фильма.

В своей книге вы можете сделать нечто подобное. Для того чтобы читатели или зрители поняли значение происходящего для участников событий, можно начать и с описания сцены из обыденной жизни, но при этом необходимо сделать намек на то, что вокруг происходит что-то необычное. Самым простым примером такого начала может быть завтрак счастливого семейства. Они весело болтают и не знают, что в это самое время за их домом кто-то наблюдает. Может потребоваться еще 15–20 минут экранного времени (или десятков-другой страниц книги), прежде чем тот, кто наблюдал за домом, похитит детей. Но уже с самого начала мы знаем, что что-то должно случиться, и с нетерпением этого ждем.

Непростая середина

Беда многих книг и фильмов в потере темпа в середине повествования. Нам всем это знакомо. Мы долго читаем книгу, как вдруг неожиданно теряем к ней интерес и начинаем проверять, сколько страниц еще осталось до конца. Хм, совсем немного. А рядом лежит другая книга, которая, похоже, куда интереснее...

Или же мы сидим в кинотеатре и, даже несмотря на то, что действие на экране продолжается, начинаем смотреть на часы в надежде, что конец уже близок. Причин, по которым мы теряем интерес, может быть несколько, но основная и самая распространенная в том, что темп повествования выбран неправильно.

Иногда он слишком медленный: ничего особенного не происходит, и нам становится скучно. Иногда, наоборот, слишком много событий происходит одновременно. И, несмотря на активно развивающееся действие, мы все равно начинаем скучать. У меня, например, была такая реакция на некоторые моменты версии «Кинг-Конга», снятой Питером Джексоном. На экране стоял жуткий грохот, но моя реакция на это была «пожалуйста, не надо больше сражений динозавров!»

Выход может быть в использовании стратегии, которую я называю «вопрос-ответ». Смысл ее заключается в том, что, когда мы читаем книгу или смотрим фильм, который держит нас в напряжении, в нашем мозгу

возникает вопрос, на который мы хотим найти ответ. Человек по своей природе чрезвычайно любопытен, поэтому, читая, например, даже такое простое предложение, как «Это был звук, какого раньше она никогда не слышала», он хочет узнать, что это за звук, пусть даже не имеет ни малейшего понятия, кто такая «она».

Ключом к созданию увлекательного рассказа является сохранение правильного темпа вопросов и ответов на протяжении всего повествования. Если к пятой странице книги мы все еще не знаем, что это был за звук, то, скорее всего, потеряем к ней интерес. С другой стороны, если уже в следующем предложении мы узнаем, чем был вызван звук, то наше любопытство подогревалось недостаточно долго для того, чтобы интерес сохранился и дальше.

Давайте посмотрим, как действует последовательность таких вопросов и ответов, на примере. Скажем, в самой первой сцене мы видим лежащего в кроватке плачущего ребенка.

(Вопрос 1) Начнем с вопроса «Почему этот ребенок плачет?»

(Вопрос 2) Если ребенок продолжает плакать, то мы недоумеваем: «Где его мать?»

(Ответ 1) Мы видим ребенка протягивающим ручки и тем самым показывающим, что он хочет на руки. Теперь мы знаем, почему он плачет.

(Вопрос 3) В комнату входит мужчина. Мы спрашиваем себя, кто он.

(Вопрос 4) Он говорит: «Сегодня еще хуже, чем вчера». Мы хотим узнать, что он имеет в виду.

(Ответ 2) Следом входит мать ребенка. Теперь мы знаем, где она.

(Вопрос 5) Она не подходит к ребенку. Мы хотим узнать почему.

(Ответ 3) Мужчина достает из саквояжа шприц. Мы узнаем, что он, вероятно, врач.

(Вопрос 6) Мы хотим узнать, для чего этот шприц.

(Ответ 4) Затем мы видим ребенка анфас, у него на лице странная сыпь. Теперь мы знаем, что это — «еще хуже, чем вчера».

(Ответ 5) Мать пытается подойти к ребенку, но врач не пускает ее и напоминает ей об опасности. Теперь мы знаем,

почему она сразу не подошла к малышу.

Если выстроить эти вопросы и ответы последовательно (вопрос 1 — ответ 1, вопрос 2 — ответ 2, вопрос 3 — ответ 3 и т. д.), то наше любопытство не будет слишком долгим и вряд ли мы сохраним интерес. Мы хотим, чтобы у нас одновременно возникало два или три вопроса. Но если их слишком много, то это сбивает нас с толку. Так, если ответ на вопрос 1 мы узнаем только через сотню страниц, то лучше бы этого ответа вообще не было.

Именно это происходит в телевизионном сериале «Остаться в живых». В первом сезоне авторы задали множество загадочных вопросов, но далеко не на все дали ответы, что заставило многих зрителей отказаться от дальнейшего просмотра. Теперь авторам придется дать в конце сериала один какой-то особенный ответ сразу на все поставленные вопросы.

В то же время появились сотни веб-сайтов, на которых десятки сотен людей обсуждают, что бы это все могло значить, — именно любопытство стало причиной того, что сериал имеет самые высокие рейтинги.

Один из способов использования этой техники — записать вопросы и ответы на них по мере того, как они возникают, и соотносить их с образцом. Если вы слишком субъективны к своему материалу, то пусть кто-нибудь другой прочитает его и запишет вопросы, которые у него возникнут. Позже вы сможете добавить пометки в тех местах текста, где даются ответы на эти вопросы.

Основы удачной концовки

Идеальная концовка должна быть неожиданной для читателя, но при этом она обязательно должна логически вытекать из всего предшествующего действия. Опытные авторы мистических и детективных романов делают это мастерски, заставляя нас почувствовать, что мы непременно догадались бы, кто убийца, если бы только приняли во внимание все улики, возникавшие в процессе повествования.

Даже если вы работаете не в жанре мистики или детектива, это неплохая модель и вы можете ее применять. Дайте читателю столько подсказок, сколько необходимо, чтобы он сам мог понять, чем заканчивается история, но сделайте это так тонко, чтобы он не догадался об этом до самого конца.

Разумеется, в некоторых жанрах, например в романтических комедиях, часто используются стереотипы, и вы должны проявить все свое

мастерство, чтобы чтение доставляло удовольствие, пусть даже читатели знают, чем все закончится.

Самая неудачная развязка та, что зависит от случайного стечения обстоятельств или от неожиданно возникших внешних условий, о которых до этого никто не знал. Есть старое писательское правило: можно использовать обстоятельства, чтобы создать персонажам проблемы, но нельзя для того, чтобы эти проблемы решить. Мы почувствуем, что нас одурачили, если героя спасет случайно проезжающий мимо полицейский патруль или в самую последнюю минуту никому не известный лучший друг и правая рука главаря банды вдруг вытащит значок и заявит, что он все это время работал на ФБР (я действительно читал однажды сценарий, заканчивавшийся именно так).

Если у вас возникли проблемы с завершением повествования, то, скорее всего, проблемы связаны с его началом или по крайней мере с серединой. Хорошая концовка — это плод тех семян, которые вы посеяли на протяжении всего рассказа. Если что-то не получается в конце, попробуйте пройти весь путь в обратном направлении. Что должно было произойти для того, чтобы конец был именно таким, как вы хотите? А перед этим? А еще до этого? И так далее до самого начала. Чтобы лучше понять, что я имею в виду, посмотрите фильмы «Подозрительные лица» и «Шестое чувство». Концовки этих двух фильмов подготовлены всем предыдущим действием, и в то же время это сделано так, что они для нас очень неожиданны.

Когда история закончена, не стоит ее специально затягивать. 9 пункт из структуры сказок, описание нового статус-кво, обычно можно сделать очень быстро или даже просто намекнуть на него. В моем сценарии о лавине вновь соединившиеся влюбленные целуются, коротко говорят о будущем, где они уже не расстанутся, и на этом фильм заканчивается. Учитывая, что я убил половину жителей деревни, включая отца женщины, было бы нелепо устроить в конце длинную сцену с объятиями и поцелуями.

Поскольку ваш основной сюжет — это то, что действительно интересует читателей, вы должны завершить все второстепенные сюжеты прежде, чем завершите основной. Оставьте самое большое и лучшее на закуску.

10 пункт — мораль, или основная мысль истории, ни в коем случае не должна быть сформулирована прямо, и уж, конечно, этого нельзя делать не в самом конце. Я пишу об этом в последнем пункте только потому, что иногда, начиная новое произведение, можно и не знать его основной идеи,

но к тому моменту, когда написаны первые восемь предложений, она должна стать ясной. Запишите тему на листке бумаги и повесьте так, чтобы она всегда была перед глазами.

Это позволит вам никогда не отклоняться от замысла слишком далеко.

Еще одна полезная структура рассказа

Джозеф Кемпбелл, изучавший древние мифы, писал о структуре повествования, которую он обнаружил в мифах и сказках народов Западной Европы. Он назвал ее «путешествием героя» и детально описал в книге «Тысячеликий герой». Опытный сценарист Кристофер Воглер интерпретировал ее для сценаристов в книге «Путешествие писателя». Обе книги весьма достойны того, чтобы их прочитать.

Здесь я лишь кратко приведу элементы этой структуры. Вы сами увидите, насколько она похожа на структуру сказок, но более детализирована.

1. Знакомство с героем и его обыденным миром.
2. Звучит зов к странствиям (это то же, что провоцирующее событие).
3. Герой поначалу сопротивляется — он испытывает страх перед неизвестностью.
4. Героя наставляет мудрый старец. Но это все, что может сделать наставник, дальше герой должен идти сам.
5. Герой преодолевает первый порог и вступает в особенный мир.
6. Герой проходит первые испытания, и у него появляются помощники.
7. Герой попадает в глубокую пещеру или место, где его подстерегает опасность. С каждым шагом напряжение и конфликт нарастают.
8. Герой подвергается главному испытанию, доходит до последней грани, едва не погибает, но все же выходит победителем.
9. Герой завладевает мечом и добирается до сокровищ, к которым стремился.
10. Дорога назад, преследование. Вновь трудности, которые герой должен преодолеть.
11. Возрождение. Преображенный герой покидает

особенный мир.

12. Герой возвращается в обыденный мир с сокровищем, святым даром или эликсиром и делится им со всеми.

Если вы почитатель «Звездных войн», то, вероятнее всего, заметили, что Джордж Лукас использовал для своих фильмов именно этот шаблон. Да и во многих других книгах и фильмах, особенно приключенческих, вы обнаружите его же. Применение такого клише, конечно, не ограничено лишь этим жанром, поскольку возвышенные и интеллектуальные повествования также могут быть с приключениями.

И все же, несмотря на то что этот шаблон очень полезен, он призван помочь фантазии, а не служить формулой, где остается лишь заполнить пробелы.

Пусть история ведет вас

Вот главное, что я хотел бы, чтобы вы запомнили о структуре рассказа: пусть история, которую вы хотите рассказать, живет сама по себе, выбирает свой собственный путь и идет по нему. Все, что вы делаете, должно помогать ей двигаться вперед. Если вы заранее знаете всю ее структуру, то прекрасно. Если же нет, то просто следуйте за ней туда, куда она стремится. Будьте ей верны, и она не даст вам заблудиться.

Основные выводы

- Тема — это то, о чем ваша история; сюжет — это последовательность событий, которые вы используете, чтобы проиллюстрировать или доказать идею.

- Когда по какой-либо причине мы не можем реализовать свои потребности, то начинаем бороться за них. И чем потребность более фундаментальна, тем сильнее мы за нее боремся. Тот же принцип следует соблюдать и в развитии сюжета, чтобы его острота соответствовала степени конфликта.

- Рассказ от первого лица создает эмоциональную связь между читателем и героем книги, но ограничивает возможности автора только действиями, мыслями и чувствами героя.

- Рассказ от третьего лица делает повествование менее личностным, но позволяет автору заглядывать в головы нескольких персонажей (но

только одного в каждой сцене или главе).

- Второстепенный сюжет развивается параллельно с основным и может повторять его или, наоборот, контрастировать с ним.
- Следование структуре сказок — самый простой способ придумать основные события сюжета. «Путешествие героя» позволяет проработать сюжет более детально.
- Чтобы «зацепить» читателя, рассказ должен начинаться с провокационного события или хотя бы предвещать его.
- Техника «вопрос-ответ» позволяет истории двигаться вперед.
- Конец должен быть подготовлен всем предшествующим действием. В идеале он должен быть неожиданным, но при этом логичным.
- Выбранная структура должна служить идее и сюжету рассказа, а не существовать сама по себе.

Упражнения

- Выберите трех героев из своих любимых книг или фильмов и определите, какие их потребности оказались под угрозой и в какой последовательности. Видите ли вы систему?
- Видите ли вы конфликт между тем, что вы хотите, и тем, что вам действительно нужно с точки зрения нейтрального наблюдателя? Если да, то какой сюжет можно придумать из этого противоречия?
- Попробуйте одну и ту же сцену написать от первого лица и от третьего лица. Какой из способов вы предпочитаете?
- Прочитайте первый абзац десяти романов и десяти нехудожественных книг из тех, которые вы раньше не читали (например, в библиотеке или в книжном магазине). Начало каких книг привлекло ваше внимание? Что у них общего? Начало каких, наоборот, не заинтересовало? Что у них общего?

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Structure и введите код *structure*. Вам откроется доступ к видеоподкасту с Робертом Кочраном, соавтором телесериала «24», размышляющим о том, как правильно выстроенная структура позволяет создать напряженное и яркое произведение.

Глава 8. Следите за языком

Все, что вы хотите сказать, говорите как можно короче, иначе читатель половину пропустит, и самыми простыми словами, иначе он вас не поймет.

Джон Раскин

После проработки предыдущей главы у вас есть кирпичики для построения структуры произведения. Пришло время убедиться, что ваши слова достойны ваших идей. И в этой главе мы рассмотрим приемы, которые помогут вам сделать язык изложения живым.

Слушайте свои чувства

Вы, должно быть, слышали о нейролингвистическом программировании (НЛП) в контексте бизнеса или психологии. Это наука о том, как, используя наш мозг и тело (нейро) и язык (лингво), мы можем программировать свое поведение или по крайней мере влиять на него в определенных ситуациях.

Концепция была предложена в конце 1970-х годов Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером и теперь имеет множество последователей по всему миру.

Один из основных принципов НЛП состоит в том, что каждый человек шифрует свой опыт по-своему, используя комбинацию визуальных, слуховых, осязательных, вкусовых и обонятельных систем. Иными словами, по-своему видит, воспринимает звук, прикосновения, вкус и запах.

Часто люди неосознанно показывают, от какой из этих систем они зависят больше, используя те или иные термины. Например, один человек может сказать: «Да, я вижу, что вы имеете в виду», другой — «Я слышу, что вы говорите», третий — «Да, я чувствую это так же, как вы», четвертый — «Да, это звучит мило», а пятый — «Думаю, эта идея неудачная».

НЛП утверждает, что один из способов установить отношения взаимопонимания с другим человеком — это понять, какая у него основная система восприятия, и использовать тот язык, который соответствует этой системе.

Естественно, вы не можете знать заранее, какую систему

предпочитает читатель. Поэтому ваша главная цель в том, чтобы текст, который вы пишете, удовлетворял большинству систем восприятия, а лучше сразу всем. И по возможности текст должен быть таким с самого начала, чтобы сразу поймать читателя «на крючок». Позже вы можете обращаться поочередно к разным чувствам, чтобы сделать чтение увлекательным для всех читателей, но начало должно быть обращено ко всем вместе.

Давайте вновь вернемся к Чарльзу Диккенсу и той сцене из «Больших надежд», где главный герой Пип попадает в комнату мисс Хэвишем. На этот раз обратите внимание, как Диккенс обращается к разным чувствам.

«...Это была просторная зала, когда-то, вероятно, богато убранная; но сейчас все предметы, какие я мог в ней различить, вконец обветшали, покрылись пылью и плесенью. На самом видном месте стоял стол, застланный скатертью, — в то время, когда все часы и вся жизнь в доме внезапно остановились, здесь, видно, готовился пир. Посредине стола красовалось нечто вроде вазы, так густо обвешанной паутиной, что не было возможности разобрать, какой она формы; и, глядя на желтую ширь скатерти, из которой ваза эта, казалось, выростала как большой черный гриб, я увидел толстых, раздувшихся пауков с пятнистыми лапками, спешивших в это свое убежище и снова выбегавших оттуда, словно бы в паучьем мире только что разнеслась весть о каком-то в высшей степени важном происшествии.

А за обшивкой стен слышалась мышьяная возня, — видно, и мышей это событие тоже близко касалось. Зато черные тараканы не обращали ни малейшего внимания на всю эту суету. Они, не спеша, по-стариковски, бродили возле камина, словно были подслеповаты и туги на ухо и к тому же не ладили между собой.

Завороженный видом этих ползучих тварей, я издали наблюдал за ними, как вдруг почувствовал, что мисс Хэвишем положила руку мне на плечо. Другой рукой она опиралась на толстую клюку — ни дать ни взять колдунья, страшная хозяйка этих мест.

— Вот здесь, — сказала она, указывая клюкой на длинный стол, — здесь меня положат, когда я умру. А они придут и будут смотреть на меня.

Охваченный смутным опасением, как бы она тут же не улеглась на стол и не умерла, окончательно уподобившись той жуткой восковой фигуре на ярмарке, я весь сжался от

прикосновения ее руки.

— Как ты думаешь, что это такое? — спросила она, снова указывая клюкой на стол. — Вот это, где паутина.

— Не знаю, мэ, не могу догадаться.

— Это прекрасный пирог. Свадебный пирог. Мой!»

Здесь огромное количество визуальной информации, звуков — мыши за стеной, прикосновений — ее рука на его плече. Хотя Диккенс не говорит о запахах напрямую, я, например, чувствую запах плесени, когда он описывает пирог, и чувствую внезапное отвращение, когда представляю его себе — старый, облепленный насекомыми. И это прекрасный пример того, как описание с точки зрения одной системы восприятия вызывает ответ другой системы.

Сценаристы могут возразить, что для них использование осязания, обоняния и вкуса невозможно. Возможно, и в самом деле ссылка на то, что не может быть воспроизведено на экране, ломает основные правила написания сценария? Действительно, зрители не смогут потрогать, понюхать или попробовать на вкус то, что видят на экране. Тем не менее первый зритель вашего сценария — не тот, кто пришел в кинотеатр, а потенциальный его покупатель. Задача сценариста состоит в том, чтобы дать ему впечатляющую историю, которая вызовет в его голове образ фильма.

Давайте обратимся к примеру. Вот как начинается сценарий Джона Гуара для одного из моих любимых фильмов «Атлантик-Сити» (в том виде, как он был опубликован в журнале *Scenario*).

КРУПНЫЙ ПЛАН: Ярко-желтый лимон. Женская рука берет нож и режет его на четыре части. Она нажимает на кнопку кассетного магнитофона. Мария Каллас исполняет *Casta Diva* из оперы Беллини «Норма». Камера отъезжает назад.

ИНТ. КВАРТИРА САЛЛИ — НОЧЬ

САЛЛИ стоит в темноте перед открытым окном. Она очень хороша собой. Она выжимает лимон себе на ладонь и втирает сок в плечи, грудь и руки. Она делает это очень нежно.

Камера отъезжает назад через оконный проем дома напротив.

ИНТ. КВАРТИРА ЛУ — НОЧЬ

Мужчина лет 60 стоит в темноте у себя в комнате и наблюдает за Салли. Он курит сигарету без фильтра. Его зовут Лу.

Гуар пишет сценарий, как роман, и делает некоторые вещи, за которые типичный преподаватель сценарного искусства надавал бы ему по рукам: упоминает движение камеры, конкретный музыкальный фрагмент и детали, такие как сигареты без фильтра, которые зрители, скорее всего, не заметят. Тем не менее разве это не создает настроения и не вызывает желания узнать, кто же эти люди? Визуальное здесь — яркий цвет лимона. Можно почувствовать даже его вкус и запах, если на секунду представить себе этот сочный, кислый плод. Оперная музыка дает звук, а показ двух сцен друг за другом создает ощущение непростой ситуации — почему стареющий мужчина наблюдает за Салли? Он просто подглядывает или у него более зловещие намерения? И все это — менее чем на четверти страницы сценария.

У вас как у писателя тоже может быть доминирующая система восприятия, и вы в своем творчестве, по крайней мере вначале, больше используете именно ее.

Визуальная система, пожалуй, наиболее распространена. Автор романов и сценарист Джоан Дидион («Игра по правилам», «Замолкни» и «Близко к сердцу») как-то сказала в интервью национальному радио США, что всегда начинает работу с образа, возникающего у нее в голове. Она пишет, как бы пытаясь узнать, что же происходит с этим образом. В ее книге «Бегущая река» такой картиной был дом на берегу реки, жара, женщина, стоящая на крыльце, мужчина около крыльца, и они оба молчали. В «Игре по правилам» картинкой была блондинка в белом платье с глубоким вырезом, сидящая за полночь в казино в Лас-Вегасе. В «Книге общей молитвы» это было раннее утро в Панамском аэропорту и горячий воздух, поднимающийся с бетонной взлетной полосы.

Другим писателям могут подсказать начало какие-то услышанные ими слова или звуки, запах или вкус, которые пробуждают определенные воспоминания (помните Пруста?).

Начало могут задать и пространственные ощущения. В журнале Американской гильдии писателей *Written By* Алан Болл рассказывал о случае, свидетелем которого он стал и с которого впоследствии начал свой фильм «Красота по-американски»:

«На выходе из международного торгового центра мне

попался загадочный пакет. Я был погружен в себя и направлялся в метро, как вдруг этот пакет начал двигаться вокруг меня. И я подумал: «Пожалуй, это знак!» А он, без преувеличения, продолжал крутиться, и не мгновение, а минут 10. Как бы я на него ни смотрел, он всегда был повернут ко мне одной и той же стороной. И это поразило меня. Я был ошеломлен своим мгновенным и неожиданным эмоциональным откликом на это событие, так как в то время был обыкновенным пресыщенным и циничным жителем Нью-Йорка, давно переставшим удивляться. Я и сейчас помню то, как он вертелся вокруг меня, и свое ощущение, что это не пакет, а нечто разумное и непонятное. Даже сейчас, рассказывая вам об этом, я понимаю, как абсурдно все это звучит».

Чтобы писать сильные книги, рассказы или сценарии, желательно обращать внимание на все свои чувства и давать всем образам, звукам и импульсам возможность участвовать в работе. Эти импульсы не приходят именно тогда, когда вы садитесь за стол, чтобы писать. Как показывает пример Болла, они появляются в самый неожиданный момент. Их легко выбросить из головы, особенно если рядом находятся другие люди или вы думаете в этот момент о другом. Я нахожу очень полезным вспоминать такие импульсы утром, когда просыпаюсь, или, наоборот, вечером, перед самым сном, т. е. тогда, когда мой мозг не занят ничем другим.

Если у вас возникла проблема с написанием сцены, попробуйте переключиться на другую систему восприятия. Если вы не знаете, что ваши герои должны сказать друг другу, то представьте, что каждый из них видит, слышит, ощущает, какой запах и вкус чувствует. Прodelайте это с каждым из персонажей, и когда вы вновь взглянете на сцену глазами писателя, то немедленно увидите, что она получила свежий импульс.

Жизнь в деталях

Обращение к различным органам чувств интегрируется с другими элементами, наполняющими написанное жизнью, — яркими и интересными деталями. Вспомните, как в последний раз кто-то рассказывал вам о своем отпуске. Если это обобщенные впечатления: «Мы провели много времени на пляже, было очень жарко, и нам очень докучали торговцы. Один из них продавал религиозные предметы», то описание пролетает мимо ушей.

Сравните это с другим рассказом: «Пляж был наводнен продавцами. Один — маленький чернокожий осветлил волосы так, что стал блондином, у него был потрепанный саквояж, которым он жонглировал и то открывал, то закрывал на лету. И знаешь, что он продавал? Распятия, вырезанные из мыла». На этот раз сцена оживает. Вы видите продавца, вы представляете его движения и его товар.

Многие начинающие писатели выражают себя языком обыденным и неинтересным. Надо признать, что и жизнь большинства людей столь же обыденна и неинтересна. Они просыпаются по утрам, надевают ту же одежду, что и вчера, на завтрак едят то же, что ели вчера, они совершают до работы один и тот же путь и каждый день выполняют одну и ту же работу. И они не хотят видеть в книгах, рассказах или фильмах повторение своей жизни. Они хотят чего-то другого — яркого, интересного, впечатляющего. И они хотят, чтобы книги, которые они читают, были написаны ярким, интересным, волнующим языком.

В сценариях особенно заметно, если описания откровенно слабые. Вот что говорит Том Хэнкс:

«Иногда, при чтении сценария, кажется, что перед тобой инструкция к водонагревателю. Поэтому когда читаешь сценарий и создается впечатление, что смотришь фильм, то сразу понимаешь — это нечто особенное».

Ищите характерные проявления

Язык важен не только при описании окружающей обстановки, но и при описании деталей поступков героев. Рассказывая о своем фильме «Ностальгия по папочке», автор сценария и режиссер Бертран Тавернье отмечал:

«Фильм построен на небольших деталях... на тех моментах жизни, когда люди встречаются, когда люди обижают друг друга и когда люди, находящиеся далеко друг от друга, вдруг сближаются. Такие моменты кажутся незначительными, но они крайне важны. Например, когда отец говорит своей юной дочери, которая хочет прочитать ему написанное ею стихотворение: «Иди спать!» — может показаться, что ничего не произошло, но для нее этот отказ ужасен. Это как убийство! Фильм наполнен такими моментами, маленькими убийствами, которые мы, а не

только герои фильма совершаем каждый день в жизни».

В своей статье в журнале *Writer's Digest* поэтесса Диана Акерман вторит Бертрану Тавернье и идет дальше:

«В книгах почти не бывает чего-то настолько неправильного, что нельзя было бы исправить захватывающими интересными деталями».

Она всегда носит с собой записную книжку и записывает детали:

«Я не записываю, что происходит, поскольку это я могу запомнить и так... Что невозможно запомнить, так это детали: цвет воды, дрожание ресниц, следы на песке, крик самки тюленя, зовущей своего детеныша».

Конечно, мы с вами понимаем, что детали нужны не сами по себе. С их помощью мы показываем что-то важное, и в идеале они помогают вызвать эмоциональный ответ со стороны читателей. Автор многих бестселлеров Джеймс Паттерсон говорит:

«Работая над рукописью, я пишу повсюду: «Будь там!» Это значит, что я должен погрузиться в происходящее действие, все чувствовать и все видеть. Если у меня это получается, то я ощущаю каждую эмоцию. Бывает, что я напуган и испытываю страх, а бывает, и влюбляюсь».

Попробуйте использовать в качестве модели классические романы XIX века, они явно заслуживают того, чтобы их читали. Обратите внимание, как много в них различных деталей. Они были написаны задолго до появления кино и телевидения, и люди читали их отчасти для того, чтобы получить представление о местах, где никогда не побывают. Современные люди, видевшие практически все по телевизору или в кино, находят детальные описания скучными. Автор детективных бестселлеров и мастер описаний и диалогов Элмор Леонард говорит, что продажи его книг резко поднялись, как только он начал выбрасывать страницы, которые люди обычно пропускают.

Десять правил Элмора Леонарда

В газете *New York Times* Леонард поделился своими десятью правилами, помогающими ему превратить повествование в действие. Вот их краткий перечень.

1. Никогда не начинайте книгу с описания погоды.
2. Откажитесь от прологов.
3. В диалогах никогда не используйте никаких других слов, кроме «сказал» и «сказала».
4. Никогда не добавляйте наречий для корректировки глагола «сказал».
5. Не злоупотребляйте восклицательными знаками.
6. Никогда не используйте слова «неожиданно» и «вдруг».
7. Будьте осторожны с использованием диалектов и местных наречий.
8. Избегайте детальных описаний персонажей.
9. Не углубляйтесь в детали, описывая место действия и обстановку.
10. Старайтесь исключить те части, которые читатели обычно пропускают.

Он добавляет:

«Мое самое главное правило объединяет все десять. Если то, что я написал, воспринимается как написанное, то я переписываю все заново; если же выглядит естественно, то можно продолжать. Я не могу позволить себе слепо следовать правилам композиции, при этом нарушая естественный ход повествования».

Проблема экспозиции

Экспозиция — это описание, которое дает читателю базовую информацию об окружающей героя обстановке или ситуации, в которой он находится. Трудность заключается в том, чтобы описание органично вписывалось в повествование и не прерывало развитие сюжета.

Есть целый ряд неудачных способов делать это. Например, такие диалоги: «Сколько лет мы знаем друг друга, Джек, 21 год или 22?» или «Ведь ты мой брат, Леон, и наверняка знаешь, как это важно для меня». Когда персонажи говорят друг другу то, что им уже известно, это

очевидный знак того, что писатель не знал, как построить экспозицию. И в этом могут помочь три стратегии.

1. *Разделение на части.* В каждой из ситуаций раскрывайте только ту информацию, которая нужна именно в этот момент. Добавляя все новые и новые порции информации по мере движения рассказа, вместо того чтобы вывалить все сразу, вы даете читателю возможность испытать удовольствие собрать целое из отдельных частей.

2. *Используйте персонажей, которые, согласно логике повествования, могут задавать вопросы.* Писатели любят делать главными героями репортеров, детективов или офицеров полиции, потому что они по роду своей деятельности могут задавать вопросы. Можно использовать и таких персонажей, как новый сосед, любопытный ребенок или навязчивый гость, и сделать так, чтобы ответы на их вопросы давали информацию, которую в соответствии с вашим планом должен получить читатель.

3. *Давайте информацию в эмоциональных сценах.* Эмоциональные моменты повествования скроют тот факт, что вы сообщаете какую-то информацию. Например, пусть две взрослых сестры обсуждают, кому из них взять на себя заботу о больной матери. Одна из них может невозмутимо сказать: «Как старшая сестра я всегда заботилась о матери, даже сразу после своего замужества, когда она пила». Это ощущается немного как навязанная информация. Но обратите внимание, как это воспринимается, если сестра в бешенстве кричит что-то вроде: «Всегда именно я — когда она напивалась, убирала за ней блевотину! Даже в свой медовый месяц я должна была бежать домой, потому что мама была «больна»! А где была ты? Где ты сейчас, сестренка? В своем собственном маленьком мирке, как всегда!» Мы по-прежнему получаем много информации, но эмоциональный взлет сцены скрывает это.

Разговор о разговоре

Самая распространенная проблема построения диалогов — то, что слова всех персонажей звучат одинаково. Это симптом того, что автор знает своих персонажей недостаточно хорошо. Если вы узнаете своих персонажей лучше, то станете слышать их голоса и все, что вам нужно будет сделать, — это записать то, что они говорят.

Диалог должен быть естественным, и тем не менее это не совсем то, как мы говорим в реальной жизни. Если вы хотите в этом убедиться, запишите беседу на магнитофон и затем перенесите на бумагу. Вы

обнаружите огромное количество пауз, оговорок, незаконченных предложений, «хм!» и «э-э-э...» Когда мы читаем записанную на бумаге речь, в большинстве случаев может показаться, что говорил идиот. Но мы настолько привыкли делать скидку на особенности разговорной речи, что даже не замечаем их в повседневном общении. Наверняка вы не хотите, чтобы ваши диалоги были столь же бессвязны, но вместе с тем не хотите и того, чтобы ваши герои говорили уж слишком четко. Также вы вряд ли захотите включать все короткие разговоры, какие бывают между людьми в реальной жизни, если только это не соответствует идее вашей истории (например, вы хотите показать, что два персонажа общаются только по самым необходимым поводам).

Диалог должен выполнять несколько функций: давать информацию о персонаже, развивать сюжет, создавать напряженность и вызывать у читателя нужные вам чувства и эмоции.

О тех самых «сказал»

Четвертое правило Элмора Леонарда гласит, что для обозначения того, кто говорит, лучше всего ограничиться словами «сказал» и «сказала». Следовательно, вы должны писать: «“Я здесь не для того, чтобы прислуживать тебе”, — сказала она». Не «настаивала она», «рывкнула она», «заявила она», «протестовала она», «ухмыльнулась она», «прохныкала она». И не «сказала она кротко», «сказала она дерзко», «сказала она чуть не плача». Слов героев самих по себе и того, что мы знаем о героях из описания их поведения во время диалога, должно быть достаточно, чтобы мы поняли, как именно они произносят эти слова. Иногда можно нарушать это правило, но делать это желательно как можно реже.

Также не обязательно заканчивать словами «сказал он» каждую строку диалога. Если два человека разговаривают, то мы предполагаем, что они говорят по очереди. Вы должны добавлять «она сказала» или «Джек сказал», только если думаете, что читатель потерял нить этой последовательности. К примеру, отрывок может выглядеть так:

— Приходи вечером, — сказал Джек. (Мы узнали первого из собеседников.)

— Не могу, — сказала Кэтрин, не поднимая глаз. (Мы определили второго собеседника.)

— Почему?

— Дети будут ждать меня на ужин.

— Пусть они закажут пиццу, дети любят пиццу.

Пока диалог продолжается, слова «сказал» и «сказала» можно опустить. Если же беседа прерывается действием, то слово «сказал» будет вновь уместно использовать, чтобы сориентировать читателя, кто первым продолжает диалог.

Две стратегии построения диалога

Самый важный навык для того, кто хочет научиться писать хорошие диалоги, — это подслушивание. Внимательно слушая то, как говорят большинство людей, вы почерпнете много полезной информации. Кроме того, существует на редкость полезный для любого писателя веб-сайт www.storycorps.net, где можно послушать, как говорят реальные люди. На нем записано более семи тысяч разговоров людей о различных сторонах их жизни. Некоторые из них очень просты или вызывают ностальгию, другие настолько трагичны, что даже их короткие отрывки вызывают слезы. Две беседы с сайта я нахожу особенно впечатляющими — это беседа двух заключенных о той ситуации, в которой они оказались (один из них скончался вскоре после этой беседы), и рассказ женщины, которая должна сообщить своим родителям о том, что ее сестра погибла в железнодорожной катастрофе.

Другой способ научиться писать хорошие диалоги и вообще умело обращаться с языком — много читать. Уйдите с головой в произведения мастеров того жанра, в котором вы хотите работать. Читайте каждую книгу, сценарий или рассказ несколько раз. Первый раз — для удовольствия, второй — для анализа техники, которую использовал автор, и еще раз — для того, чтобы ухватить то, что могли не заметить или пропустить, читая во второй раз.

Время от времени читайте плохие книги. Изучение того, чего делать не следует, тоже очень полезно. Кроме того, это даст вам возможность немного позлорадствовать, что вы могли бы сделать лучше, вместо того чтобы все время сравнивать себя с гениями.

Если вы писатель или хотите им стать, скорее всего, вы эмоциональны и способны восхищаться тем, что другие люди находят неинтересным просто потому, что не вникают. Ваша главная цель теперь — добиться, чтобы те качества, которые выделяют вас из сотен обычных людей, помогли вам сделать ваши произведения также необыкновенными. Если вы соедините прекрасную историю с ярким и образным языком, страницы

перестанут быть просто листками бумаги, а станут воротами в другой, увлекательный мир.

Основные выводы

- Использование языка, который обращается ко всем органам чувств, создает взаимопонимание с читателем.
- Написанное оживает, когда вы даете характерные, яркие детали для описания окружающей обстановки и действий персонажей.
- Экспозиция должна разворачиваться по мере необходимости и может маскироваться эмоциональной сценой.
- Если вы знаете своих героев достаточно хорошо, то написание диалогов перестает быть сложным.
- Не используйте в диалогах других пояснений, кроме «сказал» и «сказала». Когда ясно, кто говорит, эти слова также можно опустить.

Упражнения

- Перечитайте первые пять страниц вашей любимой книги и выделите или запишите те отрывки, в которых автор обращается к различным системам восприятия. Много ли таких моментов вы нашли на первой странице? На первых двух? Все ли они были использованы на первых пяти страницах?
- Понаблюдайте за посетителями в кафе или пассажирами в транспорте. Для каждого из них выберите какую-либо деталь в поведении или во внешнем виде, делающую их интересными.
- Попробуйте написать диалог между двумя враждующими соседями и передать в нем историю их ссоры. Постарайтесь сделать эту экспозицию максимально ненавязчивой.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com кликните на Chapter Bonuses, затем Language и введите код *language*. Вам откроется доступ к видеоподкасту с практиком НЛП и тренером программы личностного развития Эллис Меллор, которая рассказывает о различных приемах НЛП для привлечения и удержания внимания читателей.

Глава 9. Черновик

Творчество — это умение позволить себе совершать ошибки. Искусство состоит в том, чтобы знать, какие именно.

Скотт Адамс

Великий Джон Ирвинг говорил: «Исправления — душа редактуры, и будучи романистом, я три четверти своей жизни потратил на переработку написанного». Вряд ли кто-либо настолько гениален, что его работа рождается сразу, полностью готовой и совершенной. Следовательно, постоянно необходимо переписывать, хотя это и может приводить в уныние. Это естественно — опасаться того, что написанное вами будет полностью уничтожено после переработки и исправлений. Тем не менее, посвятив этому достаточно времени и труда, вы можете довести до кондиции даже самый сырой исходный материал.

Для этого существуют испытанные техники, и вы узнаете о них в данной главе.

Выберите правильный момент

Самое лучшее время начать переписывать текст — когда вы закончили его первую версию. Это может показаться слишком очевидным, но многие писатели начинают редактирование, когда работа еще не закончена. Нет ничего плохого в том, чтобы перечитывать написанное и даже делать в скобках пометки, что и как вы хотите изменить в следующей версии. Но если вы станете беспрерывно менять уже написанное, то это может резко замедлить дальнейшую работу или даже совсем ее остановить.

Если возможно, то сделайте небольшой перерыв в работе над проектом, прежде чем приступить к переписыванию. Лучше всего во время этого перерыва заняться чем-нибудь другим, чтобы хорошо отдохнуть и вернуться к первому проекту с новыми силами. Насколько долгим должен быть этот перерыв, зависит от вас и еще, конечно, от того, как скоро вам надо закончить работу над проектом. Я предлагаю делать перерыв не меньше недели, но не больше двух месяцев. Если сделать меньше, то ваша голова не прояснится, а если больше, то может иссякнуть энтузиазм.

Измените внутренний настрой

Эмоциональный настрой, необходимый для анализа и переработки текста, отличается от настроения, необходимого для его создания. Работая над произведением, вы были субъективны, теперь настало время стать объективным. Проблема в том, что, перечитывая написанное, мы вспоминаем, о чем думали и что чувствовали, когда писали, и это автоматически возвращает нас в состояние творчества. А вам необходимо как можно дальше отойти от первоначального настроения, и есть несколько способов, помогающих это сделать.

- *Напечатайте текст произведения другим шрифтом или на бумаге другого цвета.* Эту версию вы будете читать и делать на ней пометки. Закончив с этим проектом и перейдя к следующему, вновь печатайте его обычным шрифтом и на обычной бумаге, чтобы дать себе знак, что опять находитесь в состоянии творчества. Не пытайтесь читать написанное только на экране компьютера, печатный вариант обязателен.

- *Читайте свое произведение в обстановке, отличной от той, в которой вы его писали.* Для этого вы можете пойти в кафе или библиотеку (если вы писали не там) либо просто в другую комнату в квартире.

- *Читайте материал в ином положении тела, чем при написании.* Если вы пишете, сидя за столом, то перерабатывайте материал, сидя на диване или стоя.

- *Прочитайте текст быстро, не делая каких-либо пометок.* Постарайтесь представить себе ощущения потенциального читателя и, закончив первую читку, запишите ваше общее впечатление. Затем начните читать снова, более внимательно и делая пометки, как если бы вы оценивали работу вашего приятеля. Например, можете ставить знаки вопроса напротив тех предложений, которые вам кажутся непонятными, или подчеркивайте слова, которые, как вы считаете, должны быть заменены, или делайте комментарии, такие как «слишком мягко», «слишком медленно». На этом этапе не старайтесь что-либо исправить, это просто этап критики, а не исправления.

- *Перечитайте материал несколько раз в разное время суток.* Первый раз, например, утром, когда только что проснулись, и еще раз во второй половине дня. Вы обнаружите, что изменение вашего внутреннего состояния в разное время вызывает различные реакции на одну и ту же работу. Чтение текста хотя бы раз вслух поможет проверить, как звучат диалоги. Возможно, вы даже захотите записать чтение на магнитофон, а

затем прослушать.

- *Для длинного произведения может быть полезно составить его план после того, как работа закончена, даже если вы писали, используя план, составленный вначале.* Обычно в процессе написания вы что-то меняете по сравнению с первоначальным планом, и новый план может помочь взглянуть на проект свежим взглядом.

Попросите других оценить вашу работу, но будьте осторожны

Очень полезно найти человека, который, прочитав вашу работу, сможет дать ей объективную оценку. Часто родители, жены, мужья или друзья не слишком подходят для этого. Они смогут дать только положительные отзывы, потому что любят вас или опасаются, что если сделают замечания, то это нарушит ваши добрые отношения. Если они могут быть объективны, а вы сможете принять их негативные комментарии без обиды, то вам очень повезло, потому что у вас есть самый легкий путь получения отзыва.

Ян Ранкин, автор романов об инспекторе Ребусе, сказал как-то в интервью газете *Times*:

«Обычно моя жена — первый человек, который читает мои новые романы. Она читает очень много детективов, поэтому, как правило, может заметить те моменты, которые я стащил у других авторов».

Просто замечательно, если у вас есть знакомые, даже приятели в Интернете, реакцию которых вы можете узнать. Они не должны быть писателями. Если вы написали триллер и у вас есть знакомые, которые предпочитают именно этот жанр, то вы нашли отличную аудиторию. Не спрашивайте их, что в книге не так и как это исправить, просто оцените их реакцию на прочитанное. Захватило ли их начало? Был ли такой момент, когда они бросили бы читать, не будь знакомы с вами? Что они думают о персонажах? Кого из них они находят более интересными, а кого менее?

Опасность отзывов других писателей состоит в том, что они зачастую не просто советуют, как сделать текст лучше, а еще и говорят, как бы они написали ту или иную его часть. Если писатели начнут предлагать правку, то спросите их, какую проблему должно разрешить данное изменение. Например, если они говорят: «Думаю, главу 13 надо сократить», спросите

их, почему они считают это необходимым. На это они могут ответить: «Мне кажется, она не совсем соответствует сюжету» или «Я нахожу описание скучным и затянутым». Даже если их мнение неверно, оно может помочь обнаружить проблему, которая действительно требует внимания.

Некоторые писатели показывают черновик своему агенту (хотя и не обязательно первую версию). Другие, наоборот, не делают этого, пока не посчитают работу полностью законченной.

Всегда внимательно слушайте и записывайте все комментарии, как положительные, так и отрицательные. Получив отрицательный отзыв, не спорьте и не объясняйте, почему написали именно так. Записывайте даже те комментарии, с которыми заведомо не согласны. В противном случае человек, который был настолько великодушен, что уделит вам время и внимание, заметит ваше недоверие. Кроме того, комментарий, кажущийся поначалу неверным или не относящимся к делу, впоследствии может оказаться полезным.

Аккуратно ведите записи

Собрав свои собственные записи и отзывы первых читателей, разделите комментарии по категориям, таким как «персонажи», «язык», «действие» и «диалоги». Это позволит определить, какие из комментариев повторяются, и увидеть, что именно требуется исправить. Возможно, у вас будет также категория «разное», куда попадут комментарии, не относящиеся ни к одному из других разделов. Не волнуйтесь, если список будет длинным, вы разберетесь с ним шаг за шагом.

Некоторые комментарии могут противоречить друг другу. Один из прочитавших может посчитать, что начало слишком затянуто, другой — что вы, наоборот, начали рассказ слишком быстро. Здесь не остается ничего другого, кроме как довериться своему чутью. Это ваш проект, и ничей больше. Изучите все комментарии, которые считаете важными, но помните, что на обложке книги будет стоять ваше имя и в конце концов вам решать, менять или не менять, и если менять, то как именно.

Начинайте с большого

Имеет смысл править рукопись, начиная с наиболее крупных проблем. Если вдруг обнаружилось, что в сюжете есть значительный пробел,

заполнение которого требует переработки первых шести глав, то вряд ли имеет смысл браться за шлифовку диалогов до того, как вы это исправите. Или если вы обнаружили, что последовательность изложения в вашей книге практических советов должна быть изменена так, чтобы читателям было легче реализовать ваши советы в жизни, то вряд ли стоит начинать править стиль изложения. Это как перестройка дома — прежде чем приступать к отделке, необходимо убедиться, что фундамент и стены стоят прочно.

Структурные изменения легче делать в плане произведения, нежели сразу исправлять рукопись. Перепишите план так, чтобы получилась твердая последовательная структура, и, используя его, начинайте вносить изменения в те части текста, которые таких изменений требуют. Последовательно двигайтесь от больших изменений к малым. Однако не ждите, что процесс правки будет простым и быстрым. Каждый раз, изменив что-то одно, вы должны проверить, как это повлияло на все остальное.

Например, в романе, над которым я сейчас работаю, главный герой был вначале безработным. Перечитав первую версию, я понял, что если бы он был не безработный, а работал в «Макдоналдсе», то я бы смог больше рассказать о нем. Это потребовало дописать несколько новых сцен. Но в результате этих изменений он уже не мог несколько раз в неделю встречаться со своей девушкой и, соответственно, не мог рассказывать об этих встречах друзьям, как это было в первой версии. А это вызвало появление нового персонажа — друга по работе.

Если аллегорией начала правки черновика является перестройка дома, то более поздние этапы можно сравнить с составлением пазла.

Встретив трудности, не останавливайтесь

Сравнение с пазлом справедливо и для другой ситуации, иногда случающейся при правке черновика. Бывает, одна из частей картинки никуда не подходит. Тогда вы откладываете ее в сторону и продолжаете сборку. Позже, по мере того как другие части встанут на место, рано или поздно подойдет и эта.

Подобное случается и с черновиком, поэтому не мучайтесь, если один из моментов, как вам кажется, никак не встраивается в сюжет произведения. Продолжайте работу над другими частями и вернитесь к нему позже. Полезно может быть также перечитать те главы этой книги,

которые касаются вопросов, вставших перед вами при правке трудного отрывка.

Будьте беспощадны

Чаще всего издатели недовольны тем, что рукописи, которые они получают, слишком объемные. Это хорошо для первого рабочего варианта, когда вы стараетесь записать все, что приходит в голову. Однако во время правки черновика следует без сожаления удалять все повторы и то, что не относится к делу. Мой друг-редактор как-то сказал: «Большинство нехудожественных книг, рукописи которых нам присылают, вовсе и не книги, а раздутые статьи, и поэтому мы отказываем в их публикации». Если в процессе правки обнаруживается, что у вас недостаточно материала для книги, то вы должны расширить выбранную тему или проработать ее глубже.

Помните, что нужно остановиться

Давайте скажем честно: что бы вы ни написали — роман, рассказ, сценарий или что-то другое — написанное никогда не будет совершенным. Будьте терпеливы и перерабатывайте столько, сколько считаете нужным, но помните, что наступает момент, когда произведение уже не станет лучше. После этого момента любые исправления сделают его только хуже. Правила, когда именно следует остановиться, не существует. Надо просто слушать свою интуицию.

Сохраняйте копии всех сделанных вами вариантов. Если окажется, что вы зашли в совершенствовании слишком далеко, то легко сможете вернуться на шаг назад. Если вам жалко бумаги, то сохраняйте копии хотя бы на компьютере. Я, например, чтобы было легче вести учет версий, включаю в названия файлов дату, когда копия была сохранена.

Думаю, излишне говорить, что время от времени необходимо создавать резервные копии. Например, сохранить текст на двух компакт-дисках и оставить один у себя, а другой отдать приятелю. Я научился этому много лет назад, пройдя через непростое испытание. Скопировал файлы на диски и спрятал их в чулан, на случай если мой компьютер вдруг похитят... Но не рассчитал, что пожар в доме превратит в кусок расплавленного железа компьютер, а заодно уничтожит и диски.

Идите вперед, чтобы не отступить назад

Начав рассылку рукописи своего романа или сценария в издательства, принимайтесь за новый проект. Это позволит вам преодолеть искушение каждый раз, получив отказ от издательства, продолжать вносить изменения. Безусловно, имеет смысл вернуться к правке, если вы получили несколько отказов и в каждом указывалась одна и та же причина. В этом случае вы можете внести какие-то поправки, прежде чем посылать рукопись в очередной раз. Во всех других случаях не останавливайтесь, а идите вперед!

Основные выводы

- Начинайте править черновик только после того, как полностью закончите писать первую версию.
- Критически оценивая черновик произведения, постарайтесь находиться в ином душевном и физическом состоянии, чем вы были, когда писали. Это поможет вам быть более объективным.
- Получите отзывы других людей, но окончательные решения все равно принимайте сами.
- Начните правку черновика с самых крупных проблем, постепенно переходя к мелким.
- Удалите все повторы и то, что не относится к делу. Если это сделает книгу короче, чем вы ожидали, то расширьте тему или копайте глубже.
- Подумайте, где следует остановиться. Продолжайте вносить поправки лишь до того момента, пока это приносит пользу.

Упражнения

- Оценивая свой материал, поэкспериментируйте с различными способами изменить свое душевное и физическое состояние, чтобы понять, какие из них более продуктивны.
- Если у вас не получается настроиться на аналитический лад, попробуйте начать с критики какой-то другой книги или сценария, а потом немедленно переходите к своей.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com кликните на Chapter Bonuses, затем Rewriting и введите код *rewriting*. Вам откроется доступ к эксклюзивному видеointerview с журналистом Рупертом Уиддикомбом, пишущим для лондонской *Sunday Times*, *Guardian* и многих других изданий. Он делится полезными техниками правки черновика, которым научился, постоянно работая в напряженные сроки.

Часть III. Боритесь!

Будущее принадлежит тем, кто верит в мечту.

Элеонора Рузвельт

Карьера писателя требует больших и долгих усилий, намного б`ольших, чем любой отдельный писательский проект. Она требует множества навыков, помимо умения работать со словом. Поэтому данный раздел включает много разных тем, которые другие книги о писательском искусстве игнорируют или которых касаются вскользь.

Среди них — как организовать рабочее место, чтобы оно помогало вашему творчеству, и как сделать так, чтобы друзья и близкие стали частью вашего творческого окружения (или как найти тех, кто выполнит эту важную роль).

Еще одна тема, которую обходят многие книги, — это отказы издательств. Получение отказов — неотъемлемая часть жизни писателя, но, к счастью, существуют эффективные способы справиться с критикой, и особенно с внутренним критиком, который обычно бывает самым беспощадным.

Быть писателем значит уметь правильно использовать время. Большинство способов управления временем не ориентированы на людей с преобладающим правым полушарием, а предлагаемая здесь система разработана специально для творческих натур.

Наконец, труд писателя требует большой выносливости, и 14 глава даст вам инструменты, необходимые для построения долгой и успешной писательской карьеры.

Глава 10. Найдите место для работы

Каким бы скромным он ни был, нет лучше места, чем родной дом.

Джон Ховард Пейн

Собираясь писать, сосредоточьтесь как только возможно.

Неизвестный автор

Если у вас прекрасный офис, где вы можете спрятаться от всех, отделанный деревом, с облицованным камнем камином, со стеллажами книг вдоль стен, с видом из окна на бескрайнее море, с помощником, принимающим в соседнем помещении телефонные звонки, то пропустите эту главу. Но я готов поспорить, что условия, в которых вы пишете, далеки от идеальных. И поэтому важно найти или создать для себя такие условия, которые способствовали бы вашему творчеству, а не мешали ему.

Условия, в которых работают успешные писатели, очень разнятся:

- Актриса Мэрил Хеннер написала несколько книг о здоровом образе жизни и фитнесе. В одном из интервью она сказала: «Тишина и покой в офисе за закрытыми дверями? Я бы от этого сошла с ума!» Ее записи и материалы валяются по всему дому, их можно обнаружить даже в ванной.

- Нора Робертс, тиражи книг которой превысили 145 млн экземпляров, начала писать, когда ее детям было три и шесть лет. Она говорит, что тогда всем ее офисом был один только ноутбук: «Я ни на минуту не могла оставить своих детей, я все время следила, чтобы они не покалечили друг друга, и одновременно писала свои истории».

- Писательница Исабель Альенде теперь работает в комнате, куда никому больше заходить не разрешает, но свой самый известный роман «Дом духов» она написала на кухне. Ей случалось работать и в кладовке, и в машине, и в кафе.

- Другие писатели более разборчивы. Например, Ян Ранкин говорит, что не может работать нигде, кроме своего дома в Эдинбурге и фермы во Франции.

Вы должны определить для себя, какие места и условия для работы

вам больше подходят. Но что бы это ни было, существуют способы сделать окружающую обстановку наиболее способствующей вашему творчеству.

Работа дома

Идеальными условиями для работы дома является наличие отдельной комнаты, дверь в которую вы можете закрыть, с окном, выходящим в сад или на тихую улочку, с отоплением и вентиляцией, создающими комфортные условия. Многим, однако, приходится работать, забившись в угол общей комнаты или даже расположившись за кухонным столом.

Возможно, жена и дети вас понимают и поддерживают, и тогда нет ничего лучше, чем работать дома. Возможно... Но скорее все происходит немного иначе... Все домашние дали вам честное слово, что в течение нескольких часов не будут вас беспокоить. Вы удаляетесь в спальню, столовую или в темную кладовку. Раскладываете свои материалы и начинаете понемногу писать. Входите в рабочий ритм. Все идет хорошо... И тут из гостиной доносится приглушенный звук. Ваши уши непроизвольно напрягаются. Нет-нет, ничего не случилось, ваша жена или домработница позаботятся об этом. Вы возвращаетесь к работе. Теперь из гостиной доносится звук разбитого стекла. О боже, только бы не хрустальная ваза! Да нет, это просто стакан или чашка. Теперь за стенкой начинает плакать ребенок...

Что в таком случае делать? Один из вариантов — отправить всех из дома и остаться одному. В таком случае теперь вы находитесь дома, а вы должны делать вид, что вас там нет. Давайте потренируемся. Звонят в дверь. Вы пытаетесь кинуться к двери. Успокойтесь, вас нет дома! Что вы можете упустить? Возможно, это соседка, которая хочет что-то у вас попросить, а заодно помучить рассказом о неприятном типе, с которым встречается ее Сильвия. А может, религиозные агитаторы, которые хотят всучить вам свои брошюры.

Теперь более сложный тест. Звонит телефон. Вы обязаны подходить? Конечно, нет. Если у вас есть автоответчик, то звонящий оставит сообщение. Если нет, то он перезвонит позже. Что вы пропустили? Возможно, это соседка, проверяющая, не вернулись ли вы, чтобы рассказать о неприятном типе, с которым встречается Сильвия... Мы стали настолько зависеть от телефона, что некоторые люди совершенно не представляют, что иногда к телефону можно не подходить. Они предполагают, что любой звонок касается жизни и смерти. Прислушайте

сообщение на автоответчике, и если это действительно критическая ситуация, то перезвоните. Но только в этом случае! Разумеется, прослушивание сообщений на автоответчике тоже отвлекает, поэтому может расцениваться как полумера. Работайте над собой, стараясь освободиться от тирании телефона, и у вас будет гораздо больше времени для работы.

Вот несколько дополнительных советов, следуя которым вы сможете работать дома лучше, чем где бы то ни было.

- Поищите место вне своего кабинета, где вы смогли бы хранить материалы и все остальное, нужное для работы, но используемое вами не слишком часто.

- Если вы не можете не ходить к холодильнику в то время, когда работаете, то хотя бы сократите запасы всего вкусного. Часто наши желания достаточно сильны, чтобы заставить дойти до кухни, но не достаточны, чтобы отправиться в магазин.

- В дверь, ведущую в кабинет, врежьте замок и напишите на ней часы, когда вы работаете. Объясните своим домашним, что в эти часы вас можно беспокоить, только если кто-то из них потерял большую часть своей крови. Если вы работаете в одном помещении с кем-то еще, то найдите способ отделиться хотя бы на время работы. Например, если вы работаете на кухне, то в ваши рабочие часы стол не может использоваться кем-то другим — ни под хранилище школьных учебников, ни под склад продуктов.

- Повесьте на стену меловую доску, чтобы ваша супруга или дети могли писать вам сообщения, вместо того чтобы отрываться от работы. Но не проверяйте доску слишком часто.

- Включите радио или телевизор на несуществующий канал, чтобы «белым шумом» заглушить все звуки, доносящиеся из других частей дома. Во время работы вы не хотите знать, что у них там происходит!

- Приобщите к работе своих домашних. Вашим детям даже, может быть, понравится сортировать конверты и наклеивать марки, вырезать из газет и журналов отмеченные вами статьи и т. п. А если не понравится, все равно заставьте их это делать — пусть воспитывают характер.

- Телефонные звонки в рабочие часы мешают очень сильно. Включите автоответчик, время от времени прослушивайте оставленные на нем сообщения и перезванивайте только на важные деловые звонки. Если вам трудно не брать телефонную трубку, слыша голос друга, оставляющего сообщение на автоответчике, то поступите иначе: уменьшите звук автоответчика так, чтобы не слышать, кто звонит. Проверяйте сообщения раз или два в день и перезванивайте только по деловым вопросам. Третий

вариант — перенести автоответчик в другую комнату и выключить телефон в комнате, где работаете. И наконец, четвертый вариант — постарайтесь сделать разговоры с друзьями как можно короче.

- Не забывайте время от времени делать перерывы, но не сходите с ума и не отправляйтесь гулять или плавать в бассейн.

- Если по окончании работы вы вынуждены убирать свои материалы со стола, купите папки для бумаг и храните все в них, чтобы не приходилось каждый раз, принимаясь за работу, снова все искать и раскладывать в нужном порядке. Еще лучше — купите себе компьютерный стол на роликах и, закончив работать, откатывайте его туда, где он никому не будет мешать.

Борьба с шумом

Недавно в Германии были проведены два исследования, посвященные изучению влияния шума на уровни стресса и концентрации. В первом было исследовано 200 школьников, живущих рядом с Мюнхеном, до и после открытия нового международного аэропорта неподалеку. Выяснилось, что у детей, живущих непосредственно под траекторией взлета самолетов, было повышенное кровяное давление и высокий уровень содержания гормонов стресса. В результате второго исследования было выяснено, что обычный офисный шум от телефонных звонков, принтеров и копировальных аппаратов снижал эффективность работы и концентрацию внимания сотрудников на 30%.

Если вы работаете в шуме, подумайте, как его можно уменьшить. Например, переставьте в другую комнату копировальный аппарат, уменьшите громкость телефонного звонка и т. п. Если это невозможно, постарайтесь закрыться от шума. Существуют специальные наушники, правда, они хорошо помогают лишь от равномерного шума. Я пользуюсь ими в самолетах, чтобы уменьшить шум от двигателей. Более дешевое и менее заметное окружающим решение — беруши.

Ну и конечно, можно слушать музыку с помощью плеера. Доктор Джеффри Томпсон изучал влияние звука на творческую активность человека. Вот что он говорит: «Мозг ведет себя по-разному в зависимости от того, решаете вы задачу творческую или математическую». И добавляет, что, когда человек слушает музыку, волны его мозга подстраиваются под ее ритм, это изменяет его сознание, вызывая мечтательное состояние. А такое состояние больше подходит для творчества.

В следующий раз, когда характер стоящей перед вами задачи будет скорее творческим, чем аналитическим, поэкспериментируйте с различными видами музыки в качестве фона. Попробуйте в течение 5–10 минут провести мозговой штурм, включая при этом разную музыку, и запишите не только возникшие в результате идеи, но и какая музыка звучала при их появлении. Повторите этот эксперимент несколько раз, меняя последовательность музыкальных тем и громкость звучания, потому что частота и качество возникающих идей могут зависеть и от других факторов. Когда вы найдете ту музыку, которая больше других помогает вам, включайте ее каждый раз, проводя мозговые штурмы в процессе работы над произведением.

В своем интервью *Wall Street Journal* известный писатель Борис Акунин говорит, что всегда слушает музыку перед началом работы: «Я обязательно должен 5–10 минут послушать хорошую музыку, чтобы настроиться на правильный рабочий лад». Для создания трагического настроения он слушает Малера, а для романтического — песни из ранних альбомов Beatles.

Есть и еще один способ использовать музыку. Дождитесь, когда вы придете в рабочее состояние естественным образом, и затем включите песню или альбом, которые вы обычно не слушаете, но которые соответствуют настроению. Прodelайте это два или три раза, каждый раз с одной и той же музыкой. Позже, когда вы почувствуете, что никак не можете настроиться на работу, но вы хотите, чтобы это случилось, включите ту же музыку, и, скорее всего, нужный настрой возникнет по ассоциации с прежним опытом. В нейролингвистическом программировании этот эффект называется якорем. И все мы знаем, что еще задолго до появления НЛП академик Павлов проводил похожие опыты на собаках.

Чтобы найти нужную вам музыку, я рекомендую воспользоваться веб-сайтом www.pandora.com. Это сервис, где вы можете создать собственную виртуальную радиостанцию и слушать музыку, подобранную вами, например одного исполнителя или, наоборот, разных, но исполняющих похожие вещи. Вы можете также «научить» сайт лучше разбираться в ваших предпочтениях. Более того, вы можете создать целый набор станций — джазовую, рок, кантри и т. д. И этот сервис, по крайней мере пока, бесплатный. К сожалению, там нет классической музыки. Но она есть на сайте www.last.fm.

На что вы смотрите?

Некоторые исследования показывают, что пациентам больниц требуется меньше обезболивающих препаратов, когда из окна их палаты открывается живописный вид. Даже пейзаж, который висел напротив кресла стоматолога, снижал кровяное давление пациентов. А на что смотрите вы, когда едите?

Очевидно, что не у всех окна выходят в лес или к океану. Но можно просто купить большой календарь с пейзажем и повесить его перед рабочим столом, время от времени меняя разные виды, чтобы привносить в комнату свежесть. Если вам не нравятся пейзажи, повесьте фотографии детей или животных. Одним словом — то, что вам нравится.

Как свидетельствует психолог Хелен Рассел из Суррейского университета, наличие живой природы в жилых и рабочих помещениях действует успокаивающе. Она предложила двум группам добровольцев сложный математический тест. Одна группа выполняла его в обычной офисной обстановке, а другая — в комнате, где, кроме мебели, находились 27 тропических растений. Исследование показало, что в процессе выполнения теста у членов второй группы уровень потоотделения был намного ниже.

Если напротив ваших окон, как и напротив моих, кирпичная стена, будет неплохо поставить пару растений рядом со своим рабочим местом. Они не только помогают преодолевать стрессы, но и выделяют кислород и повышают влажность в помещении. Исследователи НАСА полагают, что обычные комнатные растения способны превращать загрязняющие воздух химические элементы в безопасные вещества.

Работа вне дома

Некоторые писатели не любят работать дома. К счастью, в этом случае есть альтернативы.

- *Кафе.* Замечательно, что кафе теперь есть на каждом углу. Исключая часы пик, можно легко уединиться в одном из них, не рискуя, что вас попросят освободить столик, как только вы закончите пить свое капучино. Можно выбрать кафе в музее или на выставке (но только не во время туристического сезона). Во многих местах можно даже найти электрическую розетку и не быть зависимым от батарейки вашего ноутбука. Некоторые писатели работают в кафе часами. Нахальство?

Пожалуй, но все же почему бы и нет?

- *Библиотеки.* Некоторые библиотеки испытывают финансовые трудности, и многие из них превращаются в информационные центры с доступом в Интернет. Поэтому в них можно не только писать, но и заниматься поиском информации.

- *В доме друзей.* Если у вас есть друзья, которые целый день на работе, то вы можете попросить разрешения работать у них, пока их нет дома.

- *Парк.* Понятно, что тут все зависит от погоды, да и дневной свет не идеально подходит для работы на ноутбуке, но скамейка в парке может быть отличным местом для мозгового штурма или редактирования рукописи с красным карандашом в руках.

- *Машина.* Если ничего другого не остается, вы можете просто уехать куда-нибудь, да в тот же парк, и работать там.

- *Где угодно и в любое время.* Если вы носите с собой ноутбук и цифровой диктофон, то можете записывать или диктовать в любой момент, где бы ни находились. Таким образом даже время ожидания в очереди в банке или стояние в пробке можно сделать продуктивным. Если у вас есть дома автоответчик, то, даже не имея диктофона, вы можете позвонить и записать пришедшие вам в голову мысли, чтобы прослушать их по возвращении домой.

Если вы регулярно работаете вне дома, создайте себе мобильный офис. Это может быть портфель, саквояж или спортивная сумка, и там должно быть все, что вам может понадобиться, — необходимые документы, записи, чистая бумага, ручки, скрепки, беруши и т. п.

В конце концов, единственно правильный ответ на вопрос «Где лучше всего писать?» — «Там, где у вас получается лучше всего».

Попробуйте различные варианты и определите, помогает ли вам шум, или, наоборот, необходимы тишина и покой. Проявите больше творчества, и вы обязательно найдете или создадите лучшее для себя рабочее место.

Основные выводы

- У каждого свое идеальное рабочее место.
- Если вы работаете дома и у вас есть семья, то установите правила, чтобы ваши домашние знали, когда вас нельзя беспокоить, и заставьте их выполнять эти правила.
- Уважайте свой труд и не позволяйте себе отвлекаться во время

работы.

- Если музыка помогает вам думать или писать, то включайте ее для пробуждения творческого состояния.

- Расположите рядом со своим рабочим местом несколько растений, которые освежат воздух и поднимут настроение.

- Если вам приходится работать вне дома, попробуйте несколько разных мест.

Упражнения

- Не считайте место, где вы сейчас работаете, самым лучшим. Попробуйте разные варианты обстановки и сравните, как вы себя чувствуете в других местах. И только после этого выберите наилучшее.

- Если вы работаете дома, то напишите свой рабочий распорядок и повесьте так, чтобы ваши домашние могли его видеть.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Write Sites и введите код *site*. Вы сможете посетить видеоэкскурсию. Три писателя покажут вам обстановку, в которой каждый из них работает, и дадут свои советы, как найти преимущества окружающей вас обстановки.

Глава 11. Помощь друзей

Детские психологи обнаружили: если хотя бы один взрослый поверит в ребенка, поддержит его и внушит ему веру в себя, тот станет победителем в жизни.

Я думаю, это относится и к художникам... В какой-то момент каждый нуждается в поощрении, в том, кто скажет, что ты на правильном пути, и то, что ты делаешь, нужно людям.

Диана Акерман

Сочинение книг само по себе требует серьезных усилий, но их нужно вдвойне больше, если люди вокруг не понимают и не поддерживают ваших творческих усилий. Далеко не редкость для начинающих писателей ситуация, когда окружающие демонстрируют все что угодно, начиная от снисхождения («Это замечательно, что у тебя есть небольшое хобби!») и заканчивая неприкрытым отрицанием («С чего ты взял, что кто-то захочет читать эту чушь?»), но только не поддержку.

Такому отношению может быть множество причин. Одни просто завидуют, другие не понимают, как вам может нравиться заниматься тем, что не нравится им, третьи хотят защитить вас от боли поражения, предлагая отказаться от работы прежде, чем другие станут судить о ней. Специалист по развитию личности доктор Джулиан Файнштейн замечает, что люди делятся на позитивных (кто стремится выиграть) и негативных (кто стремится быть всегда правым). Поскольку большинство новых начинаний терпят неудачу, то самый простой путь быть правым — негативно относиться ко всему.

Что бы ни было причиной, отрицательные отзывы ранят писателей и иногда лишают сил настолько, что они готовы отказаться от дальнейшей работы. Надо честно признать, что писать и без того очень непросто, чтобы еще подмешивать к этому дополнительный негатив.

Моя цель состоит в том, чтобы не только помочь вам не обращать внимания на негативное поведение окружающих, но и убедить вас поверить в то, что рядом всегда есть люди, одобряющие вашу работу. Изменить все может даже один человек, который поверит в вашу мечту. Наиболее ярко сказал об этом Томас Вулф, автор знаменитых романов

«Взгляни на дом свой, ангел» и «Домой возврата нет». Вспоминая ту пору, когда он сомневался в своих писательских способностях, Вулф писал:

«В то время мне помог счастливый случай. Я подружился с человеком, обладавшим беспредельной мудростью, добротой и вместе с тем несгибаемой волей... Я не отступил, потому что он не позволил мне отступить. Он мало что мог сделать, кроме как наблюдать за мной и тем или иным способом заставляя меня продолжать начатое дело, и как-то спокойно и ненавязчиво у него это получилось».

Возможно, в настоящий момент в вашей жизни нет такого замечательного друга, но, к счастью, есть много того, что вы можете сделать сами, чтобы почти наверняка найти поддержку ваших родных и друзей. Вот какие шаги вы можете предпринять.

Поймите их

Как я уже говорил, существует множество возможных причин для негативных отзывов окружающих. Часто за ними стоят позитивные стремления. Начните с переоценки комментариев тех людей, которые вас не поддерживают, и постарайтесь понять, какие добрые намерения могут ими двигать. Самое простое — это то, что они пытаются защитить вас от разочарования, предполагая, что если вы не станете пытаться, то и не проиграете. Разумеется, обратной стороной такого подхода является то, что если вы не будете пытаться, то и не победите. Есть много людей, позволяющих страху мешать им добиваться исполнения своей мечты, но это не значит, что вы должны быть в их числе.

Найдите время и поговорите

Выберите момент, когда вы и ваш собеседник спокойны и никуда не спешите. Предложите ему обсудить сделанные им комментарии. Тем самым вы продемонстрируете, насколько серьезно принимаете замечания и как вам важно его мнение.

Признайте их добрые намерения

Если вы чувствуете, что намерения человека действительно добрые, то дайте ему понять, что вы это знаете. Например, вы можете сказать: «Я знаю, ты волнуешься, что если моя работа не будет признана, то я буду переживать. Я благодарен тебе за это. Мне кажется, именно поэтому ты иногда делаешь не очень лестные комментарии». Или дайте понять, что знаете другую причину: «Я знаю, как ты любишь шутить по любому поводу и потому подшучиваешь и над моим увлечением».

Пусть они знают, как вы воспринимаете их поведение

Если вы не находите намерения человека добрыми, то прямо скажите ему, как действуют на вас его комментарии или любая другая демонстрация негативного отношения к вашей работе. Но при этом свяжите свою реакцию с действием, а не конкретно с этим человеком. Иными словами, вместо «Ты заставляешь думать, что не принимаешь меня всерьез» скажите: «Твои шутки о моей книге заставляют думать, что ты не принимаешь меня всерьез». Поведение можно изменить, в отличие от человека, поэтому и сосредоточьтесь на поведении.

Вам могут ответить, что вы не так поняли, или что у вас недостаточно чувства юмора, или посоветуют не быть таким чувствительным. Не дайте вовлечь себя в дискуссию о том, правомерны ли ваши чувства. Скажите, что, как бы там ни было, вы так чувствуете, и поскольку вы верите, что вас не хотят оскорбить или принизить, то и просите изменить свое поведение.

Скажите прямо, чего вы от них ждете

Очень важно говорить людям прямо, чего вы от них хотите. Просто просить изменить свое отношение слишком абстрактно. Человеку будет намного проще, если вы скажете точно, каким именно вы хотите видеть его поведение. Это может быть просьба не дразнить вас вашим творчеством, или не отвлекать, когда вы работаете, или на людях не называть ваше творчество «маленьким хобби». Повторюсь — берегитесь вступить в дискуссию о том, имело ли его некорректное поведение целью обидеть вас или нет, просто четко повторите, что вам не нравится, и попросите собеседника пообещать изменить свое поведение.

Если вы не уверены, что именно человек должен изменить в своем поведении, представьте себе, каким бы оно стало и что бы вы слышали от него, если бы проблема разрешилась. Если бы окружающие полностью вас

поддерживали, что они делали бы по-другому? Запишите свои мысли и затем обсудите вместе то, что вам кажется наиболее важным.

Постарайтесь найти взаимовыгодное решение

Иногда такие обсуждения приводят к тому, что вы также должны изменить свое поведение. Например, если жена или подруга чувствует, что из-за вашей работы над книгой вы проводите вместе не так много времени, как раньше, то постарайтесь мирно договориться. Можете предложить раз в неделю вместе ужинать в ресторане или ходить в кино. Пообещайте так планировать свое время, чтобы не нарушать эту договоренность, а ваша спутница в ответ должна пообещать не беспокоить вас, когда вы работаете. Можете также предложить другому человеку дать ему возможность делать то, что он хочет. Например, если у вас маленькие дети, то предложите быть с ними один или два вечера в неделю, с тем чтобы ваша супруга могла провести это время с подругами, сходить в тренажерный зал или в бассейн. А она, в свою очередь, позволит вам раз или два в неделю сходить в библиотеку, чтобы поработать над книгой.

Кроме того, вы можете делать перерывы между своими большими проектами и полностью использовать их для того, чтобы выполнить накопившиеся дела и встретиться с людьми, которых давно не видели. Неплохо также использовать это время для чтения, спорта и других радостей, от которых вы вынуждены были отказаться во время работы над проектом. Это не только восстановит баланс вашей жизни, но и придаст новые силы для следующего проекта.

Сразу же указывайте на нарушения

Если вы договорились с кем-то, что он изменит свое поведение, приготовьтесь к тому, что это произойдет не сразу, ведь старые привычки уходят с трудом. Если он вновь принимается за старое, сразу же спокойно и вежливо укажите ему на это. Теория личности утверждает, что мы сами учим людей, как обращаться с нами. Иногда мы позволяем им обращаться с нами плохо, но это всегда можно изменить.

Для многих людей сочинительство — занятие несерьезное и претенциозное. Разумеется, это дело менее важное, чем помочь другу с переездом на дачу, посмотреть футбольный матч или выпить пива с друзьями. Как только вы заметите подобное отношение к себе, немедленно

поднимайтесь на свою защиту. Если кто-то осмелится предложить вам отложить свою работу и помочь ему перевезти вещи, поскольку вы «всего лишь пишете», ответьте ему, что предпочли бы помочь ему между часом и тремя часами ночи. И когда он в изумлении воскликнет: «Но я буду спать в это время!», ответьте: «Всего лишь спать?» Когда люди увидят, что вы цените свое рабочее время, они тоже станут относиться к нему с уважением.

Обращение с детьми

Все описанные выше приемы можно использовать и для того, чтобы ваши дети тоже знали, что вам нельзя мешать. Сделайте так, чтобы они поняли, что писать не просто важно для вас, а это ваша работа (даже если вам за это пока не платят).

Когда вы просите своих детей не мешать вам, скажите точно, как долго будете работать, чтобы они ждали того момента, когда вы освободитесь и уделите время им. Вот какой совет дает писатель и мать троих детей Сьюзен Барнсон-Хайвард: если ваши дети еще маленькие, то заведите будильник на 30 минут и скажите им, что, когда прозвенит звонок, вы перестанете писать и уделите им внимание.

Вы даже можете привлечь детей к работе. Старшие могут помочь искать что-либо в книгах или в Интернете, снимать копии с документов, подписывать адреса на конвертах и даже участвовать в мозговых штурмах. Маленькие вполне способны наклеивать марки, затачивать карандаши, сортировать скрепки и т. д. Если вы привлечете их к своей работе, то они поймут, что вы делаете, и будут гордиться тем, что помогают вам.

Найдите людей с похожими интересами

Совершенно естественно ожидать, что друзья и близкие воспринимают вашу работу над книгой с уважением просто потому, что это касается вас. И совершенно неоправданно ожидать, что они обязаны считать это занятие интересным и разделять вашу цель.

Кто скорее других оценит ваши усилия как писателя? Другой писатель. Если вы живете в городе, вам нетрудно будет найти одно или несколько писательских объединений, участники которых регулярно собираются вместе. Такие встречи, где люди обмениваются идеями, могут быть очень полезны.

Но должен предупредить, что иногда, как я знаю по собственному опыту, это бывает просто потерей времени. Встречи могут посещать обиженные на весь свет люди, которые станут отнимать очень много времени жалобами, что не могут найти агента, что издателям не нравятся их работы или что их произведения слишком хороши для алчного мира коммерческого книгоиздания. Писательские группы иногда привлекают и людей, которые просто любят тусовки, а еще больше любят устанавливать всяческие правила. Поэтому если вы вдруг обнаружите, что тратите ваше драгоценное время, обсуждая, сколько минут надо дать каждому участнику на чтение своих произведений и в каком порядке читать, немедленно бегите оттуда. Не обманывайте себя, что вы сможете изменить эту группу, лучше найдите другую или даже соберите свою собственную.

Найдите себе друга, который тоже пишет

Если вы найдете кого-то, кто разделяет ваше увлечение литературой, то общение может быть очень продуктивным для вас обоих. Вы можете обмениваться текстами и давать конструктивные отзывы, поддерживать друг друга в стремлении к поставленным целям и соблюдении сроков, помогать в минуты неудач и праздновать победы.

Желательно найти человека, у которого примерно такой же опыт и успех, как у вас, или немного больше. Если вы пишете в свободное от другой работы время, то профессиональный писатель будет не самым лучшим выбором, поскольку цели у вас с ним разные.

Кроме того, есть смысл искать того, кто пишет в том же жанре, что и вы, например статьи, рассказы, сценарии или романы, поскольку каждый из жанров имеет свои проблемы и подходы.

Вне зависимости от того, насколько формальны или дружественны ваши отношения, полезно заранее готовить вопросы для обсуждения, чтобы ваша встреча была продуктивной, и ограничивать время беседы.

Используйте Интернет

Теперь, когда почти у каждого есть доступ в Интернет, вовсе не обязательно, чтобы члены вашей литературной группы или ваш пишущий друг жили в одном с вами городе. Существует множество сайтов, на которых есть возможность присоединиться к группам, участвовать в форумах, делиться своими проблемами и получать советы от людей со

схожими интересами. Кроме того, можете слушать подкасты^[2], посвященные писательским проблемам. Некоторые можно найти на веб-сайте iTunes.

Посещайте литературные курсы

В больших городах существует масса курсов, где вы можете повысить свое мастерство и встретиться с другими писателями. Кроме очных курсов можно найти онлайн-курсы в Интернете. Там же можно встретить опытных писателей и преподавателей, которые могут дать отзыв на ваши произведения.

Участвуйте в писательских конференциях

Отличный способ встретить единомышленников и преодолеть ощущение одиночества — это участие в писательских конференциях. Проведя день или пару выходных в кругу людей, разделяющих ваши интересы и взгляды, вы получите фантастический заряд бодрости. Кроме того, это даст вам шанс встретиться и поболтать с редакторами и литературными агентами. Иногда даже при краткой встрече удастся заинтересовать их своими идеями. Многие сделки были заключены именно на таких конференциях, поэтому вы должны относиться к ним как к инвестициям в свою писательскую карьеру, а не как к пустой трате времени.

Подумайте о преподавателе или консультанте

Если у вас не получается найти поддержку или помощь среди равных вам по опыту писателей на встречах или в Интернете, можете подумать о том, чтобы нанять преподавателя писательского мастерства, консультанта или редактора. Это профессионалы, которые смогут помочь вам на любой фазе вашего проекта.

В наши дни обратиться за помощью к преподавателю литературы выглядит не более странно, чем нанять диетолога для выработки персональной здоровой диеты или тренера по фитнесу, чтобы подправить фигуру.

Хороший и честный преподаватель или редактор отлично понимает, что для вас его услуги недешевы, и не будет настаивать на долгосрочном

соглашении. Сначала вы должны встретиться с преподавателем и объяснить, чего именно хотите достичь и какой помощи ожидаете от него. В ответ он скажет, что и как может сделать.

Предпочтительнее работать с преподавателями, имеющими опыт в той же области, которая интересует вас. Например, если вы хотите писать сценарии, то справедливо ожидать, что тот, кто вам помогает, написал несколько сценариев и имел хоть какой-то успех.

Есть и опасность, которой следует всячески избегать, — что преподаватель пойдет по пути советов, как бы *он* сделал этот проект, вместо того чтобы помочь вам сделать его так, как *вы* этого хотите. На своих семинарах я всегда стараюсь исходить из видения проекта его автором, а не навязывать свое собственное, и любой хороший преподаватель будет делать то же.

Вы можете получить поддержку, даже когда рядом нет никого

Если вы один и вас некому поддержать, то можете найти поддержку и обрести вдохновение, читая журналы и книги о писательском искусстве и биографии или воспоминания известных писателей и художников. Например, многие страждущие, одержимые творчеством люди обрели вдохновение, читая письма Винсента Ван Гога своему брату.

Я надеюсь, что и эта книга поможет вам в творчестве. На соответствующем веб-сайте вы сможете найти информацию о ближайших писательских конференциях и список консультантов.

Основные выводы

- Мы сами учим людей, как относиться к нам. Если человек не уважает вас как писателя, вы должны заставить его уважать вас как человека.
- Вы можете привлечь к работе своих детей.
- Встретить соратников можно на встречах писательских групп, в Интернете и на писательских конференциях и семинарах.
- Встречи и обсуждения с пишущим другом — отличный способ взаимопомощи.
- Иногда полезно обратиться к помощи консультанта или преподавателя. Если вы делаете это, то должны точно представлять себе,

чего от него ожидаете. Он должен четко знать и сказать, чем именно может помочь и сколько это будет стоить.

Упражнения

- Вспомните своих друзей и близких и найдите того, кто, как вам кажется, не поддерживает вас.
- Перед разговором с ним запишите, каких результатов ожидаете. Эти записи помогут вам оставаться во время разговора спокойным и сосредоточенным.
- Если вам требуется дополнительная поддержка, подготовьте план, как и от кого вы хотите ее получить — от писательского семинара, группы писателей, онлайн-конференций и т. д.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Support и введите код *support*. Вы получите доступ к интервью с психологом Филиппом Харландом, размышляющим на тему, как получить поддержку окружающих вас людей.

Глава 12. Критика и самокритика

*Я не знаю, в чем секрет успеха, но ключ к провалу
— пытаться угодить всем.*

Билл Косби

Самое тяжелое в писательском искусстве — это переживать отказы. Пожалуй, это вообще самое трудное в жизни, не только для писателей, но и для всех людей. Если вы сомневаетесь, что все люди одинаково чувствительны к неудачам, то несомненно будете удивлены результатами эксперимента, проведенного Лизой Задро из университета Нового Южного Уэльса в Австралии. Несколько испытуемых играли в компьютерную игру, где нужно было ловить мячи. Побеждал тот, кто поймает мячей больше других. Игра на самом деле была predetermined, компьютер был запрограммирован так, что посылал мяч каждому из игроков лишь дважды за каждый сет продолжительностью шесть минут.

Поскольку все игроки редко получали мяч, они считали, что его в это время ловят другие участники, и при этом демонстрировали снижение уверенности в себе, интереса и стремления к цели. Даже, когда они узнали о том, как запрограммирован компьютер, они продолжали тем не менее демонстрировать отрицательные психологические реакции!

Неудачи никак не обойти, даже самые успешные писатели когда-либо испытывали целую череду отказов. Обычно это происходит в начале карьеры, но было и много таких, кто сперва добился признания, а затем в какой-то момент обнаруживал, что интерес к его произведениям пропал. Некоторые вернули себе прежнюю популярность, но многие так и не сумели.

Да, это действительно нелегко. И в этой главе я поделюсь с вами некоторыми стратегиями, позволяющими справиться с отказом таким образом, чтобы он не смог остановить вашу работу и заставить прекратить дальнейшие попытки.

В дополнение к множеству окружающих вас критиков, таких как агенты, редакторы и издатели, есть и внутренний критик, который намного злее всех других. Этим термином я называю тихий голос, звучащий в мозгу, или тягостное ощущение в груди или в желудке, которые, кажется, хотят убедить вас в том, что то, что вы пишете, никогда не будет иметь успеха,

или даже больше — что вы мошенник, которого вот-вот разоблачат. Во второй части главы я покажу технику, с помощью которой вы сможете переделать этого жесткого внутреннего критика в конструктивного внутреннего помощника.

Миллион причин

Обычно, когда издательство возвращает вашу рукопись или редактор не принимает вашу статью, они не сообщают причину. И мы склонны предположить, что плоха идея произведения или то, как оно написано. На самом деле причина отклонения рукописи может быть совершенно другой. Вот некоторые из них.

- Ваше произведение может быть очень похоже на то, с которым они уже работают. Если издательство только что приобрело роман о вампирах, то вряд ли оно примет вашу рукопись на ту же тему, даже если она очень хороша. Так же и агент: если он уже работает с тремя авторами триллеров, то может не захотеть сотрудничать еще с одним. Если редактор уже дал кому-то задание сделать обзор последних направлений в молодежной моде, ваше предложение написать статью на ту же тему будет немедленно отклонено. Это происходит настолько часто, что некоторые авторы считают, что их идеи были украдены. На самом деле такие совпадения случайны и происходят они не со всеми темами. Просто некоторые идеи витают в воздухе в определенное время.

- Возможно, у компании финансовые проблемы, и она не в том положении, чтобы принимать новые материалы. Но, естественно, они не станут заявлять об этом открыто. Или, может, именно в этот момент их поглощает другая компания и они не хотят брать на себя каких-либо обязательств до полного завершения сделки.

- Может быть, то, что вы им послали, не совпадает по тематике с тем, что их интересует. Некоторые агенты, например, не берутся за научную фантастику, поскольку не чувствуют, что им эта тема близка. Не так давно один агент отклонил мой комедийный роман. При этом он сказал, что произведение интересное, но он не занимается комедиями. То же происходит с издателями и редакторами, телевизионными и кинопродюсерами. Для писателя, представляющего свое произведение, важно заранее знать вкусы человека, которому он его адресует, но, к сожалению, узнать это далеко не всегда возможно.

Вывод из всего сказанного такой: если ваше произведение отклонили

и не объяснили причину, не думайте, что люди, которым вы его послали, считают его не заслуживающим внимания. Этому может быть миллион совсем других причин.

Если вы испытываете подавленное состояние от полученного отказа, то воспользуйтесь техникой, применяемой в терапии. Работая с людьми, находящимися в состоянии депрессии, психолог Майкл Япко предлагает им придумать шесть причин события, которое выбило их из колен. Найдя возможные причины и поняв, что они не обязательно касаются их лично, люди часто испытывают подъем настроения.

Критиковать могут все

Теперь давайте рассмотрим те случаи, когда причина названа: издатель не считает, что вы написали хорошее произведение. Вот что надо всегда помнить: отказ — это всего лишь чье-то мнение. Отказавший вам человек может быть прав, но может и ошибаться. Даже если он главный редактор крупного издательства или очень известный агент, это всего лишь его мнение. Он ошибался в прошлом, может ошибаться и теперь. Это доказывают приведенные в первой главе примеры авторов, чьи работы были отклонены множество раз, но которые продолжали бороться и в конце концов добились огромного успеха с теми проектами, которые другим казались ерундой.

Вы не должны заставлять всех восхищаться написанным вами. Вам надо найти лишь одного агента, одного издателя, одного продюсера, который поймет, что написанное вами блестяще. Как говорится в сказках, иногда приходится поцеловать множество лягушек, прежде чем найдешь свою принцессу (или принца).

Когда отказы угнетают

Если вашу рукопись в очередной раз вернули, да еще и с резким отзывом, написанным каким-нибудь младшим редактором, не отчаивайтесь, а прочитайте приведенные ниже отзывы о книгах, которые позднее обрели огромный успех. Может быть, в следующем издании этой книги я помещу отрицательные отзывы, полученные вами, вместе с рассказом об успехе, который за ними последовал.

В Америке невозможно продать рассказы о животных.

(Джорджу Оруэллу о книге «Скотный двор»)

Книга слишком затянута. Очень много длинных монологов. С сожалением сообщаю, что книга не будет продаваться и поэтому не может быть издана.

(Айн Рэнд о книге «Атлант расправил плечи»)

Нас не интересуют научно-фантастические книги с утопическими сюжетами.

(Стивену Кингу о книге «Кэрри»)

Я совершенно не понимаю, что этот человек хотел сказать... Очевидно, он пытался сделать книгу смешной, даже сатирической, но она совершенно не смешна для любого хоть немного интеллектуального человека...

(О книге Джозефа Хеллера «Уловка-22»)

Слишком сильно отличается от других детских книг, чтобы гарантировать продажи.

(Доктору Сьюзу о книге «На Тутовой улице»)

Нам кажется, что вам не удалось разработать очень многообещающую тему.

(Уильяму Голдингу о книге «Повелитель мух»)

Мне кажется, восприятие и чувства девушки не настолько необычны, чтобы это могло выделить книгу из ряда других.

(О книге «Дневник Анны Франк»)

Мне очень жаль, мистер Киплинг, но вы даже не знаете, как пользоваться английским языком.

(Редьярду Киплингу о «Книге джунглей»)

Мы с большим интересом прочитали главы из книги мистера Джойса и хотели бы предложить ее издание. Но объем книги в настоящий момент представляет для нас непреодолимое препятствие. При нашей скорости работы подготовка к публикации книги из 300 страниц потребует не менее двух лет.

(О книге Джеймса Джойса «Улисс»)

Муки неопределенности

Иногда отсутствие ответа от издательства может быть еще болезненнее, чем отрицательный отказ. Если рукопись отклонена, то, по крайней мере, вы это знаете. А если вы послали рукопись недели и месяцы тому назад и все это время пребываете в неизвестности, то жить с этим намного труднее.

Чтобы быть готовыми к таким ситуациям, вы должны знать, что за редким исключением мир книгоиздательства, кинопроизводства и телевидения не очень-то вежлив. Очень часто, если тот, кому вы отправили рукопись, не заинтересовался вашим предложением, он не удостоит вас ответом даже из вежливости. Например, я предложил книгу, которую вы сейчас читаете, трем издательствам. Первое из них, надо отдать ему должное, очень скоро связалось со мной и пригласило на встречу, после которой сразу же предложило неплохой контракт. Второе прислало формальный отказ месяц спустя после подписания мною контракта. Ответа от третьего я так и не получил.

О мире кино и телевидения Вуди Аллен однажды сказал: «Голливуд — единственное место на Земле, где вы можете умереть от обещаний». Он имел в виду, что люди в этом мире почти никогда не критикуют предлагаемые идеи, они восторгаются ими и уверяют вас, что будут счастливы с вами работать. После того как вы покидаете их офис, они

никогда больше вам не звонят и не отвечают на ваши звонки.

Мне понадобилось долгое время, чтобы понять это, и я дам вам совет: не принимайте такое отношение на свой счет, в поведении этих людей нет ничего личного. Они обращаются так со всеми. Повторю еще раз: вам не нужны десятки издателей и продюсеров, которые предложат хороший контракт и с кем приятно будет работать, достаточно найти всего одного (по крайней мере, в течение какого-то периода времени).

25 бобов

Недавно я прочитал, как один из гениев в области мотивации тренировал сотрудников отдела продаж одной из компаний преодолевать внутренний страх перед первым контактом с потенциальным покупателем. Он дал каждому по 25 бобов и попросил положить их в левый карман. После каждого звонка клиенту они переключали одно из зерен в правый карман. Продавцам было запрещено завершать дневную работу до тех пор, пока все зерна не окажутся в правом кармане. Когда продавцы сосредоточились на всем процессе в целом, а не на каждом звонке в отдельности, им стало легче продолжать работать после получения отказа. Время от времени в течение дня они заключали сделку, и это стимулировало их.

Вы можете воспользоваться этой же техникой, даже без бобов. Например, когда вы будете готовы рассылать в издательства предложения о публикации вашей книги, нарисуйте на листе бумаги 25 квадратов и зачеркивайте один после каждого отправленного письма. Будьте уверены, что в какой-то момент вы получите положительный ответ, а если нет, то квадраты всегда можно будет дорисовать.

Не отвергайте конструктивную критику

Если вам повезет, то вместе с отказом вы узнаете из письма и его причину. Постарайтесь воспринять ее как конструктивную критику. В ответ обязательно пошлите письмо с благодарностью человеку, который нашел время, чтобы написать отзыв. Он будет очень рад вашему ответу, так как обычно все, что он слышит от авторов, — это недовольство. Не обязательно соглашаться с его мнением, достаточно просто поблагодарить его за то, что он был настолько внимателен, что предложил свой комментарий. Можете написать так: «Спасибо за Ваши комментарии. Я

искренне благодарен за то, что Вы нашли время сделать их. Возможно, в будущем мы лучше поймем друг друга и сможем поработать вместе над другим проектом». Даже отказ следует рассматривать как возможность завязать контакт, который может быть более продуктивным в следующий раз.

Если от разных людей вы получаете похожие отзывы (скажем, что начало слишком затянуто или что в середине сюжет немного провисает), это может указывать на то, что следует что-то поменять, прежде чем посылать снова. Даже если вы посчитаете, что сейчас это исправить трудно, то сможете принять замечание во внимание в следующем проекте.

Я заметил, что многие из нас (не исключая меня) часто повторяют прежние ошибки. Вместо того чтобы остановиться и подумать, что было не так в прошлом, мы сразу бросаемся работать дальше. Никто не любит вспоминать о неудачах, но если не анализировать их, то можно упустить шанс научиться и не повторять тех же ошибок в будущем. Цель не в том, чтобы найти, кто виноват, а в том, чтобы понять, что надо сделать по-другому в следующий раз.

Проклятие самокритики

Можно не обращать внимания на замечания других людей, но игнорировать мнение внутреннего критика не удастся. Наш внутренний голос всегда готов судить все, что бы мы ни делали, порой еще до того, как мы действительно это сделаем. Выразаться это может в разных формах — сомнение в собственных силах (я слишком молод или слишком стар), оправдание (это заняло бы слишком много времени), промедление (я сделаю это в свое время) или страх (если у меня не получится, то я буду выглядеть смешно).

Именно внутренний критик виноват в том, что множество неожиданных и хороших идей так никогда и не были реализованы, что огромное количество заброшенных на середине рукописей пылятся в ящиках столов. Среди всех причин того, что писатели бросают свою работу, эта главная.

Техника, позволяющая до конца разобраться с этой проблемой, известна из нейролингвистического программирования. Чтобы воспользоваться ею, найдите тихое место, где вы сможете уединиться ото всех хотя бы на полчаса, и выполните описанные далее шаги.

Распознайте своего внутреннего критика

Внутренний критик может проявлять себя в разных формах: оставшийся в памяти голос (возможно, отца или другого авторитетного человека), воспоминание о совершенной в прошлом ошибке, сосание под ложечкой и т. д.

Вспомните то время, когда вы начинали свой новый проект, и возникавшие у вас тогда сомнения и страхи. В какой форме они проявлялись? Затем вспомните о том, что вы хотели сделать, но не сделали, потому что не нашли в себе достаточно сил и решительности. В чем выражаются ваши страхи, когда вам предстоит новое дело?

Решите, чего вы хотите

Некоторые люди говорят, что хотели бы совсем искоренить в себе внутреннего критика. Однако он может играть и положительную роль, помогая оценивать, как идут дела, и вносить в процесс необходимые коррективы. В идеале внутренний критик должен помочь принять решение, а потом делать полезные замечания по ходу его реализации. К сожалению, вместо этого внутренний критик часто оспаривает или ставит под вопрос ваше решение, вызывает сомнения и предсказывает неудачу.

Сформулируйте, каким бы вы хотели видеть своего внутреннего критика и взаимоотношения с ним. Возможно, вы хотите назвать его не критиком, а проводником и начать относиться к нему как к соратнику. Например, ваша формулировка может быть такой: «Я хочу, чтобы мой внутренний помощник был дружественным, конструктивным источником и позитивного, и негативного мнения». Представьте на минуту, что бы вы почувствовали, если бы внутренний помощник стал именно таким прямо сейчас.

Представьте его себе визуально

Где размещается ваш внутренний критик? В голове? В груди? В животе? Сидит у вас на плечах? Где бы он ни был, представьте, что он вышел из вас и стоит теперь прямо перед вами. Поиграйте с расстоянием. Если он слишком близко, отодвиньте его от себя, чтобы вы чувствовали себя комфортно. Если слишком далеко, то, наоборот, приблизьте, чтобы вы ощущали связь с ним.

Как он выглядит? Некоторые представляют его в виде лица конкретного человека. Другие видят дракона или животное. Третьи воображают цветной шар. Если вы сразу не увидели образ, ничего страшного. Глубоко вдохните, расслабьтесь и дайте волю воображению. Не прогоняйте ни один из образов, возникающих перед вами.

Как представление внутреннего критика в таком образе меняет ваше отношение к нему? Что вы знаете о нем теперь из того, чего не знали раньше? Не думаете ли вы, что он не столь уж всемогущ, как хочет казаться?

Определите его цель

Обычно намерения внутреннего критика самые что ни на есть добрые (так же, как и ваших друзей, негативно отзывающихся о вашей работе). Часто он старается защитить вас от критики и разочарования. Ведь если вы не закончите этот роман, то его никто и не отклонит. А что стремится сделать для вас ваш внутренний критик?

Найдите альтернативу

Каким еще способом можно достичь тех же положительных целей, которые ставит перед собой ваш внутренний критик? Например, почему бы не попросить своего друга-писателя познакомиться с вашей книгой и услышать его мнение прежде, чем отсылать ее в издательство? Поверьте, всегда существует более эффективный путь, чем прекратить работу.

Эксперимент

Что вы чувствуете, когда ваш внутренний критик проявляет себя? Мы часто воспринимаем его как ребенок воспринимает строгого взрослого. Если вы тоже смотрите на него снизу вверх, то попробуйте поменяться с ним местами и представьте, что взрослый — вы, а он — ребенок. Как при этом меняется ваше к нему отношение?

Вы можете поиграть с его образом и звуком голоса. Если голос у него резкий, постарайтесь сделать его спокойным. Если он говорит быстро, попробуйте его замедлить. Если он выглядит как разноцветный шар, измените палитру.

Меняйтесь и практикуйтесь

Теперь, проведя эксперимент и оценивая его результаты, решите, каким образом внутренний критик станет вам помогать, перестав быть помехой и превратившись в партнера. Нарисуйте ситуацию, в которой вы рассматриваете возможность начала нового проекта, и представьте, как именно внутренний теперь уже партнер станет вам помогать. Когда он должен появляться? Как должен выглядеть и говорить? Что чувствовать? Какие полезные функции он должен взять на себя?

Когда вы все это представите, верните его туда, где он находится обычно, или в другое место, которое вы считаете более подходящим для него.

Для большинства людей описанные шаги помогают изменить свое отношение. Если внутренний критик вдруг вернется, представьте процесс трансформации снова, и он немедленно опять превратится в друга и соратника, помогающего вам, вместо того чтобы мешать.

Основные выводы

- Как писатель вы не можете избежать отказов, но можете научиться справляться с ними.
- Отказ — это всего лишь чье-то мнение.
- Самый суровый критик обычно тот, который внутри нас. Используя технику нейролингвистического программирования, можно превратить его в конструктивного внутреннего помощника.

Упражнения

- Найдите время, чтобы разобраться со своим внутренним критиком. Если он иногда суров, а иногда конструктивен, то что вызывает столь разное его поведение?
- Если, получив отказ, вы чувствуете себя подавленным, представьте себя вспоминающим этот день из будущего. Сколько времени должно пройти, чтобы отказ перестал казаться таким значимым? Неделя? Месяц? Постарайтесь вспомнить, что волновало вас в этот день год назад. Если не можете вспомнить, то запомните свои ощущения сегодня и взгляните на них через год.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Inner Critic и введите код *guide*. Вы сможете прослушать аудиозапись занятия по технике НЛП-визуализации, которая поможет вам обрести уверенность в себе.

Глава 13. Время писать

Истинная отвага в том, чтобы двигаться не спеша. В мире книгоиздательства и развлечений я видела много работ, провалившихся из-за ложной спешки, и видела обманутых ими зрителей. Лучшие книги — те, которые выходят в свое время... Настоящий вызов — не спешить и сделать свой продукт ярким и индивидуальным, насколько только это возможно.

Гарриет Рубин

Не знаю, изучали ли вы, как я, книги по тайм-менеджменту и специально разработанные для этого программы. Я покупал множество книг, различных таблиц, форм и календарей, использовал их пару недель, но затем все вновь становилось как прежде и я продолжал терять время. Так было до тех пор, пока я не осознал, что проблема лежит гораздо глубже — в том, как я привык использовать время, и никакие приемы не помогут, пока я не изменю свои привычки. Если вы используете время непроизводительно, то и в вашем случае проблема может быть именно в этом.

В этой главе вы узнаете о том, как изменить модель поведения, ограничивающую вашу производительность, так, чтобы она помогла вам использовать время наилучшим образом и достигнуть поставленных целей.

Начнем с положений, лежащих в основе любой техники управления временем.

- *У каждого человека есть своя модель поведения.* Неудивительно, что, повторяя из раза в раз одно и то же, люди приходят к одному и тому же результату. Например, человек строит разные отношения, но всегда с одним и тем же типом партнера. Или у кого-то всегда проблемы с деньгами, потому что он постоянно теряет кредитные карточки. Разумеется, существуют и положительные модели — например, человек всегда доводит работу до конца или всегда водит машину аккуратно. В отношении того, как человек использует время, у него тоже есть определенные привычки. Например, один всегда начинает любое дело с простой задачи, а другой, наоборот, — с более сложной.

- Удивительно, что люди продолжают следовать привычным моделям, даже когда из раза в раз результат получается отрицательный. Иными словами, люди далеко не всегда учатся на своих ошибках (немного позже мы разберемся, почему это происходит). Так же и со временем — люди могут годами использовать время неэффективно и непродуктивно.

- Люди чаще замечают чужие особенности, чем свои собственные. Вряд ли человек может изменить свои привычки, если не узнает о них. Узнав же и поняв их, человек может изменить их и тем самым сделать свою работу более результативной.

- Модели могут включать чувства, мысли, образы и действия. Например, получив письмо с отказом, вы вспоминаете все предыдущие отказы. Затем вспоминаете строгий голос отца, говорящего, что вы никогда ничего не добьетесь. После этого представляете себе картину получения отказа на проект, над которым сейчас работаете. И в конце концов напиваетесь, чтобы избавиться от всех этих грустных мыслей и чувств. Это модель поведения слабого человека. Модель поведения сильного — получив письмо с отказом, вспомнить случаи, когда вначале отвергнутые произведения позже издавались, составить новый список издательств и отправить им свою работу.

Изучение своих привычек

Вот несколько самых распространенных вредных моделей обращения со временем:

- начинать всегда с наименее важных дел;
- откладывать дела;
- делать то, что срочно, вместо того, что важно;
- позволять внутреннему критику руководить собой.

Как можно узнать собственный стиль обращения со временем? Самое главное — понять, почему вы поступаете именно так. Не для того, чтобы корить себя за свои ошибки и поражения. А для того, чтобы выяснить, что следует делать по-другому и как добиться лучших результатов. Помня об этом, познакомьтесь с пятью способами изучения своих привычек.

- *Спросите других людей.* Вы замечаете чужие ошибки? Точно так же другие люди замечают ваши. Но вам придется убедить их в том, что вы действительно хотите услышать правду, и убедить себя, что, услышав правду, не подвергнете опасности ваши отношения. Если вам будет

неприятно услышанное, вспомните, что это первый шаг к изменениям. Он может быть неприятен, но он необходим, чтобы идти вперед. Если не один, а несколько человек скажут одно и то же, то, скорее всего, они правы. Вопросы, которые вы можете задать: «Что вы думаете о том, как я использую время?», «Как часто я использую время правильно?», «Как часто я теряю время?»

- *Вспомните, какие примеры подавали вам родители, и подумайте, не копируете ли вы их.* Может оказаться, что в процессе вашей борьбы с родителями за самостоятельность вы усвоили принципы, которые не похожи на родительские, но тем не менее столь же негативны (как известно, «не доверяй никому» легко трансформируется в «доверяй всем»). В отношении времени, возможно, ваши родители имели обыкновение откладывать дела до того момента, когда дальше тянуть уже нельзя, или были перфекционистами, и им всегда не хватало времени сделать все до самых мелочей.

- *Вспомните ситуацию, свое поведение в которой вы хотели бы понять.* Представьте, что вы видите себя в этой ситуации со стороны, как если бы смотрели фильм, в котором вы же исполняете одну из ролей. Это так называемая диссоциированная позиция, когда человек видит себя со стороны, а не изнутри через свои ощущения. Если вы действительно диссоциировались, то не будете испытывать по отношению к происходящему никаких чувств — ни вины, ни смущения, ни чего-либо другого. Вы просто наблюдаете и стараетесь понять, какую модель поведения реализуют участники действия. Например, если вы несколько раз начинали писать новое произведение и столько же раз бросали, то постарайтесь понять почему.

- *Воспользуйтесь приемом «реши свою проблему для других».* Эта техника заключается в том, что вы как бы учите другого человека поступать так, как поступаете сами. При этом вы должны дать ему точные и детальные наставления. Например, вы разбираетесь, почему вам никогда не удается писать в выходные дни, хотя при их приближении вы намереваетесь это делать. Почему так происходит? Вы можете посоветовать тому, кто воспроизводит ваше поведение, дать обещание супруге или детям. Или оставить на конец недели самые важные дела, которые обязательно должны быть выполнены до понедельника. Можете посоветовать посидеть допоздна в пятницу и субботу и отоспаться на следующий день. Запишите эти советы или наговорите на диктофон, а если вы достаточно смелы, то скажите это все реальному человеку, и пусть он их запишет для вас.

- *В следующий раз, когда вы вновь последуете своей привычной модели, проанализируйте, как именно это происходит.* Например, вы решили, что в субботу пойдете в библиотеку и будете там работать с документами, необходимыми вам для исторического романа. Наступает суббота, и вы откладываете поход в библиотеку. Проанализируйте и запишите причины, заставившие вас изменить свои планы. Возможно, проснувшись утром, вы обнаружили, что накопилось много стирки. Вы решаете засунуть белье в стиральную машину и после этого отправиться в библиотеку. Пока стирается белье, вы решаете быстренько убрать квартиру. Закончив уборку, вы уже готовы выйти из дома, как вдруг звонит ваша лучшая подруга. У нее что-то не ладится, и ей надо кому-то поплакаться. Около часа вы слушаете ее рассказ о неудачном романтическом приключении. Повесив трубку, вы чувствуете голод и решаете перекусить... Одного только анализа и записи своих поступков часто бывает достаточно для того, чтобы прервать последовательность мешающих действий и не изменять своих первоначальных планов. Иными словами, это может быть средством как диагностики, так и лечения.

Какой бы техникой вы ни воспользовались, вы не сможете немедленно радикально изменить все свои привычки. И это нормально. Важно понять основные причины, мешающие вашей работе, и начать бороться с ними, чтобы в конце концов победить.

Что ваши привычки дают вам

Согласно одному из положений нейролингвистического программирования, любое поведение имеет положительные цели и дает человеку некую выгоду. Например, писатель заходит в своей работе в тупик и не может продолжать работу над произведением. Это не что иное, как защита от получения возможного отказа издательства.

Определив свои привычки, полезно разобраться, что они дают вам. Очевидно, это некая форма защиты. Например, защита от необходимости менять свою жизнь, что не всегда приятно, а иногда даже внушает ужас. Однако у такой защиты есть и обратная сторона, негативная.

Вот еще несколько примеров:

- Человек долгое время не разбирает свой рабочий стол, хотя завалы бумаг мешают ему писать. Возможно, он просто боится, что с ненужными бумагами выбросит важные для него вещи, создающие ему эмоциональный

комфорт. Откладывая уборку на столе, он знает, что эти вещи присутствуют на столе, и, хотя он может их даже не видеть, чувствует себя комфортно.

- Человек хочет отправить свою рукопись в издательство, но все время откладывает это. Может быть, много лет назад в начальной школе учительница и одноклассники посмеялись над его работой, и теперь он внутренне боится снова показаться смешным и откладывает отправку рукописи. Естественно, редактор вряд ли станет высмеивать его, даже если материал плох, но здесь работают эмоции, а не логика.

- Человек, который хочет изменить свою профессиональную карьеру, но ничего не делает для этого, внутренне защищает себя своим бездействием от риска получить отказ.

Существуют некоторые модели поведения, не несущие положительного результата. Это просто дурные привычки, которые к вам прилипли. Расстаться с ними обычно бывает просто. А вот когда вы имеете дело с таким поведением, с которым нелегко справиться, стоит подумать, что полезного вы получаете с его помощью. Обратите внимание, что цель такого изучения не в том, чтобы загнать себя в жесткие рамки, а в том, чтобы дать толчок процессу постепенного изменения. Давайте посмотрим, как это работает.

Поиск других способов получения тех же преимуществ

Определив, в чем польза вашего поведения, вы сможете найти альтернативные и более полезные пути получения тех же преимуществ. Работая на своих семинарах с людьми, находящимися в творческом кризисе, я помогаю им выстроить защиту от возможной неудачи проекта иным способом, чем отказ от дальнейшей работы. Например, я могу предложить им заключить с самими собой соглашение завершить проект и уже потом решить, показывать его кому-либо или нет. Когда они заканчивают работу, мы вместе определяем одного человека, которому наиболее безопасно показать рукопись. После того как этот человек дает свой отзыв, они решают, показывать ли рукопись кому-то еще. И так шаг за шагом, контролируя процесс и оставаясь в безопасности. И когда, наконец, они посылают материал редактору или агенту, я всегда настаиваю: сразу принимайтесь за новый проект, чтобы эмоционально сосредоточиться на нем, а не на ожидании возможного отказа.

Это ключевой момент — недостаточно просто изменить свое

поведение, его надо изменить так, чтобы получить ту же выгоду, что и прежде. Если этого не происходит, то новая модель вряд ли просуществует долго.

Человек, не разбирающийся завал на своем рабочем столе, мог бы выбрать несколько важных для его душевного комфорта вещей и убрать со стола все остальное. Или, как предложил один из участников моего последнего семинара, не выбрасывать сразу ненужные материалы, а положить их в коробки и спрятать в шкаф. Если они вдруг понадобятся, то их легко можно будет достать. А если останутся невостребованными в течение года или двух, то станет ясно, что их действительно можно выбросить.

Человек, опасющийся, что редактор может высмеять его произведение, должен проверить свой материал сначала на том, в чьем доброжелательном отношении он уверен.

Если человек хочет изменить свою карьеру, начав новое дело, но боится потерпеть крах, то может двигаться постепенно. Он может сперва поработать в новой области в качестве волонтера, тем самым уменьшив напряжение в самом начале. Например, писатель может начать со статей для небольших газет и изданий общественных организаций или написать детские рассказы и передать несколько экземпляров в местную детскую больницу.

Цель — найти свою дорогу. А сделать это можно только путем проб и ошибок. Не ждите, что первая же окажется правильным решением. Представьте, что вы ученый и проводите социальное исследование, и поставьте эксперимент над самим собой.

Опыт исключений

Один из лучших способов избавиться от неэффективных моделей поведения — вспомнить те моменты, когда вы уже поступали по-другому в прошлом.

Однажды я работал с писательницей, которая говорила, что она всегда всюду опаздывает. Действительно, это не лучшим образом влияло на ее отношения с редакторами и агентами, вынужденными ждать, когда же она, наконец, явится на назначенную встречу. При более глубоком изучении проблемы выяснилось, что из этого правила есть одно исключение — она никогда не опаздывала на самолет. Очевидно, что она вела себя по-другому, когда знала, что у нее билет на самолет и, опоздай она, ждать ее никто не

будет. Мы вместе разобрались, что именно она делала в этих случаях по-другому и как это можно использовать в ситуациях, когда необходимо быть где-либо в назначенное время.

Вот еще некоторые случаи, когда подобный подход может помочь.

- Если вы привыкли откладывать дела на потом, вспомните, что вы не откладываете никогда.

- Если вы обычно не записываете мысли, приходящие вам в голову, но было несколько случаев, когда вы это делали, то что тогда было по-другому?

- Если вы обычно бросаете начатое произведение, но были случаи, когда вы доводили работу до конца, то чем эти случаи отличались от других?

В исключениях из своих негативных моделей поведения вы можете найти подсказки, как эти привычки изменить. Очень часто в самой проблеме уже содержатся способы ее решения.

Следите за своими словами

Все предложенные выше стратегии основаны на идее, что вы сами несете ответственность за свои действия. Я уверен, что вы не из тех, кто винит других в своих неудачах. Но все же иногда вы наверняка употребляете выражения (жалуясь себе, если не другим), предполагающие, что вы не в состоянии что-либо изменить. Например, иногда люди говорят: «Я никак не могу найти агента, сколько бы писем ни отправлял». В этом случае правильнее было бы сказать: «Я еще не нашел способ привлечь внимание агентов к своим работам».

Вместо того чтобы говорить: «Мне не удаются описания», лучше сказать: «Я еще не научился описывать окружающую обстановку так хорошо, как хотелось бы».

Вместо слов «Мне никак не удастся найти время писать» лучше сказать: «Другие дела для меня пока еще важнее, чем литературное творчество».

Дело не в том, чтобы ваши слова звучали позитивно сами по себе, а в том, чтобы говорить в точном соответствии со сделанным вами выбором. Речь не просто отражает поведение человека, она влияет на него. Попробуйте проследить, что вы говорите себе о своем сочинительстве и о том, как используете время. Сравните результат с тем, что вы говорите себе применительно к тем областям, где у вас все идет хорошо. Вообще-то мы

всегда стараемся взять на себя ответственность за те дела, в которых достигаем успеха, но склонны слагать с себя часть ответственности за то, что делаем не самым лучшим образом.

Умение сказать «нет»

Другая большая беда для многих — это неумение отказывать и привычка отвечать согласием на все, с чем бы к вам ни обращались. Джон Тьюдор однажды сказал: «Шекспир потому написал так много, что у него не было телефона». Также, скорее всего, когда он писал «Гамлета», его друзья не обращались с просьбой выступить с небольшой речью на банкете местного общества Красного Креста — «...знаешь, что-нибудь веселенькое о донорстве».

Очень хорошо быть добрым и отзывчивым. Только помните, что каждую минуту, которую вы тратите на то, чтобы помочь другим, вы отнимаете у своего творчества. Не предлагаю вам стать таким Скруджем, любящим только себя, и никому не помогать, только советую ценить свое время и быть более разборчивым в том, что вы на себя берете.

Умение говорить «нет» относится также и к самому себе. Вот три вопроса, которые полезно задать перед тем, как взяться за то, что потребует вашего времени.

- *Действительно ли это необходимо?* Например, хорошо, если постельное белье будет поглажено, но перевернется ли мир, если вы только сложите простыни после стирки? Замечательно иметь друзей, но означает ли это, что вы должны ходить с ними в кино каждую пятницу? Смотреть телевизор интересно, но разве ваша книга или статья менее важна для вас, чем новый сериал? Хорошо знать последние новости, но не удастся ли вам читать газеты на 15 минут в день меньше?

- *Нет ли другого способа сделать то же самое, но гораздо быстрее?* Если вы готовите еду для всей семьи, то, предложив своим домашним 2–3 дня в неделю пищу, разогретую в микроволновке, вы сэкономите себе немало времени. Если вы ходите в магазин, то, может быть, делать это не каждый день, а раз или два в неделю? Часто подготовка к какому-то делу занимает не меньше времени, чем само дело. Поэтому, где возможно, старайтесь объединять несколько дел вместе.

- *Не может ли это сделать кто-то другой?* Это мой любимый вопрос, ведь, что бы это ни было, любое дело всегда может сделать кто-то другой. Хотя иногда это вопрос денег. Вы хотите, чтобы ваш садик около

дома выглядел чисто и опрятно, но сами равнодушны к садоводству? Так наймите кого-нибудь следить за ним и подстригать газоны. То же касается уборки дома и стирки — наймите домработницу, чтобы она приходила раз в неделю и убирала, стирала и готовила. Если у вас маленькие дети, то вы можете нанять няню и тем самым освободить себе несколько часов в неделю, чтобы спокойно поработать в библиотеке. Подобные расходы ничем не отличаются от трат на другие удовольствия, которые вы доставляете себе и своей супруге или подруге. Если другие тратят деньги на гольф, музыкальные диски и спортклубы, то вы вполне имеете право «купить» себе время для работы.

Конечно, вполне возможно, что вы стеснены в средствах. Если так, то, скорее всего, у вас есть дети. Тогда заставьте их работать! Если они уже умеют ходить, им пора познакомиться с экономикой. Бесплатных обедов не бывает! Пусть они моют машину, помогают с уборкой, подстригают газон. Если они достаточно взрослые, чтобы управляться с ножом и спичками, пусть хотя бы раз в неделю готовят ужин. Конечно, вы бы сделали ту же работу лучше, но разве это главное? Если вы им вначале немного поможете и затем оставите одних, то с каждым разом они будут выполнять работу лучше и лучше. Возможно, когда-нибудь они даже поблагодарят вас за то, что вы научили их ответственности. Может, и нет. Но какая разница? В любом случае это вряд ли убьет их, а вы получите немного свободного времени для творчества.

Когда вы разберетесь с тем, как используете время, и начнете менять свои привычки, то обнаружите, как все немедленно станет меняться к лучшему. И постепенно вы станете успешно использовать приемы управления временем в своей работе. Далее описаны три приема, которые слушатели моих семинаров находят особенно полезными.

Временные интервалы

Используя прием, который я называю «временные интервалы», можно радикально увеличить свою производительность, даже если у вас ограничено время.

Во-первых, установите для себя, что в течение часа вы должны выполнить определенную задачу. Это может быть написание некоторого наброска, работа над черновиком, подготовка интервью с кем-то или что угодно другое. Убедитесь, что все необходимые материалы у вас под рукой

и не придется тратить часть отпущенного времени на поиски нужных бумаг или скрепок.

Напишите на листе бумаги как можно более детально, что именно вы намерены сделать за отпущенный час. Например, «я напишу пять страниц текста», «я разберу свой почтовый ящик и обработаю 50 старых писем» или «я найду в Интернете основные даты, которые нужны для второй главы моего исторического романа». Очень советую именно записать свою цель, а не просто держать ее в голове.

Во-вторых, установите будильник или таймер на один час. Начните работать и остановитесь, когда прозвучит сигнал. На том же листе бумаги запишите свои наблюдения, сделанные в процессе работы. Они вам пригодятся, чтобы в следующий раз работать еще эффективнее. Например, вы обнаружили, что в процессе работы вам понадобилось что-либо, о чем вы не подумали заранее и что может пригодиться в следующий раз. Если же вы поработали действительно эффективно, то запишите, что именно вам помогло.

Если у вас есть еще час, то прежде, чем переходить к следующему интервалу, прервитесь на несколько минут и поделайте физические упражнения. Если вы работаете в офисе, то самое лучшее — подняться и спуститься пару раз по лестнице. И обязательно сделайте несколько глотков воды — у многих людей недостаток жидкости в организме снижает энергетический уровень.

Работая таким образом — устанавливая себе небольшие цели и анализируя, что получилось, а что необходимо исправить, — вы увидите, что концентрируетесь гораздо лучше и достигаете намного больших результатов, чем обычно.

Аккуратно записывайте важные телефонные разговоры

Творческим людям часто бывает нелегко управляться с деловыми вопросами и контактами. Назначаете ли вы встречу с редактором, время для интервью или обсуждения проекта со своим агентом, очень полезно аккуратно записывать содержание таких телефонных разговоров.

Записи на клочках бумаги соответствуют образу рассеянного художника, но не очень надежны. Лучше заведите специальный блокнот и записывайте в него имена собеседников, даты, основное содержание разговоров и то, о чем вы условились. В дальнейшем сделанные записи можно будет отсортировать по датам или по проектам.

Стратегия ДБП

Китайцы говорят, что путь в тысячу ли начинается с одного шага и что любой цели надо достигать постепенно. Однако бывают моменты, когда в процессе работы кажется, что достигнутый прогресс слишком мал, и возникают мысли все бросить. В такие моменты может очень помочь стратегия Дня Большого Прорыва, или ДБП. Как понятно из названия, это день, когда вы посвящаете всего себя исключительно действиям, направленным на достижение своей цели, чтобы совершить резкий прорыв и вновь начать двигаться быстро. Вот как следует подготовиться и провести этот день.

- *Сосредоточьтесь на одной цели.* Идея в том, чтобы добиться прогресса в достижении одной конкретной цели. Если у вас есть несколько целей и вы хотите продвинуться сразу по нескольким направлениям, то действия по каждой из них планируйте отдельно.

- *Запланируйте этот день заранее.* Воспринимайте его как день очень важной встречи, которую ни в коем случае нельзя пропустить. Если вам трудно отвести для ДБП целый день, то можете начать с ПДБП — Половины Дня Большого Прорыва.

- *Заранее убедитесь, что под рукой есть все, что может вам понадобиться.* Вы же не хотите потратить первый час работы на поиски нужных материалов и карандашей!

- *Сделайте так, чтобы вас в этот день не беспокоили.* Включите автоответчик и не отвечайте ни на один телефонный звонок. В крайнем случае прослушайте автоответчик в конце дня и перезвоните тем, у кого действительно важное дело. Заранее предупредите всех, кто потенциально может вас побеспокоить, что в этот день они ни в коем случае не должны этого делать, повесьте на дверь своего кабинета предупреждение «не беспокоить». Если же вы предполагаете, что и это не поможет, спрячьтесь где-нибудь — в библиотеке, на даче или в доме друзей, уехавших в отпуск.

- *В самом начале дня запишите на листе бумаги все цели, которых хотите достичь.* Определите приоритет каждой из целей и расположите их в порядке этих приоритетов. Очень полезно пользоваться техникой временных интервалов, описанной в этой главе выше. Делайте перерывы каждые час-полтора, чтобы восстановить свою энергию. Заранее приготовьте что-нибудь легкое из еды, например фрукты, и не забывайте пить побольше воды.

- *Когда наступит время, установленное для окончания работы,*

закончите ее. Потратьте несколько минут и оцените, сколько из запланированного вы сделали. Если во время работы вам что-то мешало, подумайте, как избежать этого в следующий раз. Сделайте выводы, запланировали ли вы сделать слишком много или слишком мало, и примите их во внимание, планируя свой следующий ДБП.

- *Вознаградите себя за достигнутые результаты.* Позвольте себе то, чего давно не позволяли из-за работы. Сходите в кино или в театр, встретьтесь с друзьями, сходите в клуб — одним словом, сделайте то, что вам понравится.

- *Решите, нужен ли вам еще один ДБП,* и если да, то сразу выберите дату и запишите ее.

После первого же ДБП вы увидите, что он не только значительно продвинул вашу работу, но и дал вам дополнительную энергию в целом. Но не переусердствуйте — не проводите больше одного ДБП в неделю, иначе его эффект будет снижен.

Изменив свои привычки в распределении времени и начав использовать некоторые из описанных выше приемов, вы заметите, что не только стали писать больше, чем раньше, но и начали получать от этого больше удовольствия. Работа станет в меньшей степени восприниматься вами как борьба, а больше станет похожа на то, чего все мы стремимся достичь, — нескончаемое удовольствие.

Основные выводы

- Главное, что необходимо, чтобы начать лучше использовать свое время, — это понять свои привычки в обращении с ним.

- Определив скрытые причины своего негативного поведения (например, откладывания на потом), вы сможете найти другой, более эффективный способ получить тот же результат, но без негативных последствий.

- Ваши высказывания могут иметь как отрицательное влияние на ваше поведение, так и положительное.

- Самый простой способ освободить больше времени для творчества — это отказаться от других, не самых важных обязанностей.

- Метод временных интервалов, стратегия Дня Большого Прорыва и просто ведение учета своих телефонных звонков и дел — три основных приема продуктивного использования времени.

Упражнения

- Выделите полчаса в неделю для того, чтобы критически оценить свои привычки в использовании времени, и проведите мозговой штурм с целью найти им конструктивные альтернативы.
- Наметив начало нового проекта, запланируйте ДБП или ПДБП прямо сейчас.
- В следующий раз, говоря с кем-либо о своем сочинительстве, проследите, какие слова вы используете. Если в речи преобладает негатив, то примите незамедлительные меры, чтобы изменить формулировки.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Write Time и введите код *time*. Вы сможете прослушать эксклюзивное интервью с Марком Фостером, одним из самых известных в Англии тренеров по тайм-менеджменту, автором таких книг, как «Все успеть и иметь свободное время», «Как осуществить свои мечты» и «Сделай все завтра».

Глава 14. Упорно идите вперед

Никто не видит, как много было сделано, все видят лишь то, что еще не сделано.

Мария Кюри

Одно из самых трудных испытаний, выпадающих на долю писателей, — это удержаться и не бросить работу на половине, особенно в случаях больших проектов, таких как романы или сценарии. Новая идея всегда приносит радость и вдохновляет. Большинство из нас с увлечением начинают работу, еще больше с радостью ее завершают, но вот долгая работа между началом и концом — это немалая проблема. В этой главе мы рассмотрим несколько полезных способов заставить себя продолжать работу в самой трудной, средней фазе.

Вопросы о проекте

Это то, что вы должны сделать в самом начале работы над новым проектом, пока он еще нов и свеж, — задать себе вопросы, которые я называю вопросами о проекте, и дать на них ответы, к которым сможете обратиться впоследствии.

- *Какие чувства я хочу вызвать у зрителя, слушателя или читателя своим произведением?* Различные жанры могут вызывать разные чувства. Фильм ужасов может заставить зрителей почувствовать страх и вызвать дрожь. Романом о брошенном ребенке вы вызываете у читателей симпатию и жалость к главному герою. Даже нехудожественная книга, цель которой — передать информацию, может вызвать у читателей чувства. Например, книга о саморазвитии, где вы описываете приемы самогипноза, может заставить читателей почувствовать уверенность в своих силах и в способности изменить свое будущее.

- *Что именно в проекте особенно близко мне?* Обычно это что-то глубоко личное, присущее только вам и потому первое, что не попадает в произведение, поскольку не соответствует принятым в обществе правилам и нормам. Но одновременно это то, что может помочь преодолеть все трудности и не дать угаснуть интересу к проекту.

- *Какие мои сильные стороны помогут в работе над проектом?*

Сконцентрируйтесь на своих сильных сторонах и не думайте о слабых. Например, романист Элмор Леонард пишет блестящие диалоги и создает ярких персонажей, и это с лихвой перекрывает слабость его сюжетов.

- *Что подсказывает мне моя интуиция в этом проекте?* Чтобы понять это, вам следует отключить на время логическое мышление и постараться понять свои внутренние чувства, связанные с проектом. В этот момент не важно, что говорит разум. Важно, что говорит сердце! Услышав его, вы сможете сравнить, совпадают ли ваши чувства с мыслями. К примеру, разум может говорить, что какая-то тема очень актуальна и вы обязательно должны написать о ней, но сердце подсказывает, что вы не чувствуете к ней такого интереса, чтобы посвятить ей месяцы тяжелого труда. Только когда разум и сердце будут в согласии, вы доведете дело до конца и работа доставит удовольствие.

- *По каким причинам проект будет успешным?* Обычно люди, обретая новую идею, прежде всего находят десяток причин, по которым они не смогут ее реализовать, да и друзья и близкие рады «поддержать» их и найти еще десяток-другой. Если вы отыщете десять причин, почему проект обязательно ждет успех, то сможете преодолеть эту пагубную привычку.

- *Что в будущем может не понравиться критикам в вашей книге?* В поиске ответа будьте максимально конкретны, даже можете для этого сами написать отзыв. Детальный ответ поможет точно определить, на что обратить особое внимание во время работы.

Очень полезно завести для проекта отдельный блокнот, где вы можете на первых страницах записать свои ответы на поставленные вопросы. Если в какой-то момент вы почувствуете усталость и желание все бросить, перечитайте их. Это придаст вам новые силы для продолжения работы.

Уникальный способ планировать

Другой прием, который можно использовать в начале работы над проектом и повторять при необходимости в дальнейшем, — это воображаемое интервью с самим собой. Звучит несколько странно, но поверьте, это один из самых полезных приемов, описанных в этой книге.

Найдите место, где вас никто не побеспокоит. Примите удобное положение и постарайтесь максимально расслабиться. Закройте глаза и представьте, что проект закончен и ваше произведение имеет огромный успех. Постарайтесь ощутить наслаждение от успеха. И вот в этом

счастливым будущем к вам обращается за интервью журналист или телеведущий. Он задает вам множество вопросов. Вот некоторые из них.

- Что заставило вас взяться за эту тему?
- Чего вы хотели достичь?
- С чего вы начали работу над проектом?
- Что вам мешало в работе?
- Как вы преодолели эти трудности?
- Кто помогал вам, поддерживал и вдохновлял вас на всем нелегком пути? (Это может быть реальный человек или литературный герой.)
- В какой момент вы почувствовали, что находитесь на пути к успеху?
- Что было самым приятным в работе?
- Когда вы поняли, что наверняка завершите проект?
- Что бы вы посоветовали людям, стремящимся повторить ваш успех?

Ваш разум станет протестовать, что вы не можете знать ответов на эти вопросы в начале проекта, но подсознательно вы их знаете. Интуиция всегда может подсказать то, чего еще не произошло на самом деле, и вы сами удивитесь, как легко найдете ответы. Чтобы упростить задачу, можете записать вопросы на диктофон, оставив достаточно места для записи ответов, или скачать MP3-версию этого упражнения с сайта www.yourwritingcoach.com. Записывая ответы на диктофон, не забывайте говорить в прошедшем времени, так как к моменту интервью вы уже закончили свою книгу.

Данные вами ответы станут планом проекта, позволяющим заранее предвидеть ожидающие вас трудности и подготовиться к их преодолению.

Вы сможете повторить упражнение в любую минуту, если вдруг почувствуете, что застываете или ваша энергия иссякает. В таком случае придумайте сами вопросы, наиболее подходящие для преодоления вставшей перед вами проблемы. Например, в воображаемом интервью вам предлагается вопрос «В середине работы над романом у вас возникли сомнения в ценности вашей работы. Как вы их преодолели и завершили роман?»

Используйте метафоры для преодоления препятствий

В последнее время силе выдумки и метафор уделяется большое внимание в бизнесе. Но не менее интересно и полезно их использование для преодоления барьеров и трудностей, встающих перед людьми во всех

областях. Вот простой придуманный мною четырехступенчатый процесс.

1. Определите проблему.
2. Придумайте метафору, отображающую, как вы ее воспринимаете.
3. Придумайте метафору, иллюстрирующую, как вы бы хотели с ней справиться.
4. Решите, что нужно сделать, чтобы действовать в соответствии с придуманной метафорой. И сделайте это!

Как-то раз я должен был почти в одно время закончить сценарии телевизионного сериала, художественного фильма и рукопись книги, и это вызывало у меня немалый стресс. Мне пришел в голову образ — визуальная метафора — человек, несущий на спине три тяжелых мешка. Каждый мешок представлял один из моих проектов. Я придумал другую метафору — три отдельные комнаты, в каждой из которых находилась одна из моих рукописей. Находясь в одной из комнат, я мог работать только с одним проектом, и ничто не напоминало о двух других. Следуя этой ассоциации, я собрал материалы по каждому из проектов вместе и, работая над одним, убирал все, относящееся к двум другим, из поля своего зрения. Звучит странно, но это позволило мне избавиться от стресса и продолжить работу последовательно над каждым из проектов с удвоенной энергией.

Любите себя

Не так давно в журнале *Scientific American Mind* были опубликованы результаты интересного исследования внутреннего состояния спортсменов перед Олимпийскими играми. Результаты доказывали, что спортсмены, отобранные для участия в играх, в не меньшей степени испытывали страх и сомнения, чем их менее удачливые товарищи по команде. Разница состояла лишь в том, что олимпийцы могли лучше с этим справиться, постоянно внутренне ободряя себя.

Успех в любом деле во многом зависит от того, что вы говорите себе в моменты неуверенности и сомнений в своих силах. Желательно вспоминать прошлые победы, напоминать себе о своих сильных сторонах, смотреть на тех, кто добился успеха, и говорить себе, что если они смогли это сделать, то и вы обязательно сможете.

Используйте прием потенциальных сожалений

В исследовании, опубликованном в английском журнале *British Journal of Health Psychology* утверждалось, что когда студентов спрашивали сначала о том, насколько сильно они будут сожалеть, если не уделят достаточно сил и времени учебе на следующей неделе, и затем о том, насколько активно они намерены заниматься, то ответы на второй вопрос демонстрировали намного большее желание учиться, чем если вопросы меняли местами. Иными словами, по крайней мере на начальной стадии любого дела лучше сначала подумать о том, насколько вы будете сожалеть, если не достигнете цели, и уже затем приступить к подготовке плана действий и решать, что именно необходимо сделать для того, чтобы действительно не испытать неудачу.

Планируя свой завтрашний день, перенеситесь мысленно в вечер этого дня. Каким из неслеланных дел вы будете больше всего опечалены? Решите, что необходимо сделать, чтобы чувствовать в конце дня удовлетворение. И затем запишите, чего намерены достичь завтра.

Если вы не всегда выполняете то, что запланировали, в начале недели пошлите сами себе электронное письмо с примерным планом на неделю. В конце первого дня откройте его. Отметьте то, что уже выполнили, добавьте вновь появившиеся задачи и пошлите его себе снова. Повторяйте это каждый вечер, и в конце недели у вас будет полная картина того, что планировалось и что на самом деле сделано. Через несколько недель, сравнив эти недельные отчеты, вы будете точно знать, насколько хорошо вы следуете планам, и если не выполняете чего-то, то почему.

Меняйте физическое и душевное состояние

Готов поспорить — иногда вы чувствуете, что не можете написать ни слова. В такие моменты, вместо того чтобы задумчиво смотреть на белый лист или уставиться в пространство, измените свое физическое состояние. Писатель и комментатор Пегги Ван Вельт описывает это так:

«Иногда во время работы мне необходимо встать, прогуляться или сделать что-нибудь на кухне. Когда приходит идея, я вновь немедленно сажусь за компьютер и продолжаю работу. Движение всегда помогает мне рожать идеи».

Движение — способ не только размять мышцы, но и активизировать работу мозга. Вот что говорит об этом Кэй Маккэрролл из Академии кинезиологии:

«Движения одной половины тела стимулируют активность противоположного полушария мозга. Активизируя оба полушария, вы выстраиваете и приводите к балансу нейронные связи между ними».

Вот несложное упражнение, которое, по словам экспертов, способствует активизации мозга, улучшает логическое мышление, способность сосредоточиться и повышает внимание. Большим и указательным пальцами образуйте букву V и положите руку на грудь чуть ниже ключицы. Вторую руку положите на живот. Помассируйте двумя пальцами грудь в течение 30 секунд. Затем поменяйте руки и повторите упражнение.

Некоторые запахи также могут менять психологическое состояние человека. Один из наиболее эффективных — запах мяты. Я, например, всегда держу под рукой пузырек с мятным маслом и нюхаю его, когда чувствую, что необходимо встряхнуться. Ну а если все это не помогает, то остается кофе!

Если вы зашли в тупик

Иногда отсутствие энергии не связано с вашим физическим или душевным состоянием, а вызвано проблемой с самим текстом, и вы никак не можете найти способ ее решения. Для таких случаев у меня есть шесть стратегий, которые я успешно применяю.

- *Вернитесь немного назад.* Проблема может быть вызвана тем, что происходило в вашем рассказе до этого момента (или, наоборот, не происходило). Спросите себя: что могло бы происходить в прошлом несколько иначе, что сделало бы текущий момент более интересным, более напряженным, более тревожным, более забавным или более таким, каким вам хочется? Иногда для этого нужно переделать не только предшествующую сцену, но поменять даже персонажей. Если вы выбрали не того персонажа, выкиньте его и замените другим.

- *Подумайте, что делает вечеринку интереснее.* Может быть, что-то из этого поможет сделать интереснее также и вашу сцену. Это может быть: — появление нового героя;

- новые эмоции (конечно, это должно быть мотивировано);
- новая информация (что может повлиять на эмоции);
- разглашение конфликта;
- подтекст, сопровождающий текст;
- неожиданное изменение окружающей обстановки;
- изменение отношений между героями.

Попробуйте использовать что-либо из этого, чтобы сделать сцену более жизненной.

- *Примените технику «от противоположного».* Что могло бы произойти, если бы рассказываемая вами история пошла в противоположном направлении? (Разумеется, для этого нужны будут основания, но не заботьтесь об этом с самого начала.) То же можно проделать и с отдельными героями — что, если будет женщина вместо мужчины; молодой человек, а не старик; герой будет не местным, а иностранцем, а самоуверенный нахал окажется невротиком?

- *Прислушайтесь, что говорит вам внутренний голос* о причинах возникшей проблемы и способах ее преодоления.

- *Спросите мнение своих героев о том, что должно произойти дальше.* Представьте себя последовательно каждым из персонажей и на одной-двух страницах напишите, что они думают, что чувствуют и как представляют свое будущее. Это также полезно сделать, если вы чувствуете, что не понимаете кого-то из своих героев или он не получается у вас достаточно жизненным.

- *Ложась вечером спать, дайте своему подсознанию задание найти решение проблемы.* Проснувшись на следующее утро, вспомните свои сны — не найдется ли ответа в них? Если нет, то проведите короткий мозговой штурм и постарайтесь все же найти несколько возможных решений.

Надеюсь, в этой главе вы нашли для себя немало способов, как не свернуть с пути в работе над большим проектом. Возвращайтесь к ней время от времени, особенно в те моменты, когда чувствуете, что сил больше нет. Важно всегда двигаться вперед, и тогда мир будет с вами заодно и обязательно поддержит вас. В завершение предоставлю слово Тому Клэнси:

«Успех — это завершенная книга, пачка страниц, каждая из которых наполнена словами. Если вы добрались до этого момента, то одержали победу ничуть не меньшую, чем совершив в одиночку кругосветное плавание».

Основные выводы

- Для каждого из своих проектов заведите отдельный блокнот. Запишите в него ответы на вопросы о проекте и перечитывайте всякий раз, как почувствуете, что теряете энергию и силы продолжать работу.
- Воображаемое интервью, в котором вы представляете, что уже закончили большой проект, может помочь составить план, который позволит действительно завершить работу.
- Подберите метафору, которая изменит ваше отношение к проблеме и поможет эту проблему решить.
- Любите себя. Изменив характер диалога с самим собой, вы облегчите себе работу.

Упражнения

- Если впереди у вас значительный проект или вы даже начали его, запишите в блокнот проекта ответы на вопросы о нем.
- В чем самая большая трудность, стоящая сейчас перед вами? Придумайте для нее ассоциацию. Затем постарайтесь придумать другую, которая уменьшит стресс, и оцените произошедшую перемену в своем отношении к проблеме. Порой сама новая ассоциация уже подсказывает путь решения.

Бонус

Откройте веб-сайт www.yourwritingcoach.com, зайдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Keep On и введите код *keep*. Вы сможете прослушать эксклюзивное интервью с практиком НЛП и бизнес-тренером Элис Мэллори, в котором она раскрывает секреты самых лучших мотивационных инструментов, используемых ею в работе.

Часть IV. Продавайте!

Недостаточно просто придумать что-то, нужно настолько поверить в это, чтобы никто и никогда не сказал вам «нет».

Марсиан Хофф

Самуэль Джонсон как-то заметил: «Писать книги — глупейшее занятие, заниматься этим можно разве что ради денег». Я не согласен с этим утверждением, и все же действительно всем нам хочется вознаграждения за труды. Не знаю, хорошо это или плохо, но в наше время писателям приходится все больше сил и времени уделять продвижению своих книг.

В этой части книги вы узнаете, какие из традиционных навыков по-прежнему необходимы, например, написание предложения в издательство или сопроводительного письма к рукописи.

Но только теперь этого уже недостаточно. Поэтому одна из глав посвящена инновационным приемам маркетинга, которые используют далеко не все ваши конкуренты. Вы узнаете, что происходит сейчас на литературном рынке и насколько важно использовать новые средства информации, такие как Интернет, блоги и интерактивные компьютерные игры, вместо прежних газет и телевидения. Мы поговорим о том, как не бояться этих новых каналов продвижения, а, наоборот, максимально их использовать.

И напоследок я дам вам несколько советов, как построить долгую и удачную писательскую карьеру.

Глава 15. Самореклама

*Человек с новой идеей — не более чем сумасброд,
пока идея не восторжествует.*

Марк Твен

Теперь уже едва ли найдется хоть одно издание, которое ни разу не писало об iPod. Но все публикации делают упор на внешний вид, стильность, простоту использования и упускают то, что действительно гениально в его концепции. А это то, что Стиву Джобсу удалось убедить звукозаписывающие компании и исполнителей согласиться, чтобы их песни «скачивали», в то время как это слово ассоциировалось с пиратством и бесконтрольностью. В момент открытия сайта iTunes на нем было доступно около 200 тыс. песен, а сейчас их там более миллиона. Я говорю об этом, потому что многие творческие люди считают свою работу законченной, когда на самом деле они только на половине пути. Написать книгу или придумать сюжет фильма — еще далеко не все. Необходимо донести свое произведение до конечного потребителя — читателя и зрителя, — преодолев, как это сделал Джобс, сомнения и скепсис, и для этого привлечь на свою сторону тех, кто может помочь сделать ваш проект известным и доступным.

Большинство писателей, которых я знаю, ненавидят продавать себя и свою работу. Относится ли это к вам? Может быть, несколько отказов повергли вас в отчаяние или чей-то негатив заставил прекратить работу? Нередко из боязни испытать боль неудачи мы не доводим до конца важные и близкие сердцу дела. Какие из своих проектов вы бросили на середине? Не наступило ли теперь время вернуться к старой «сумасшедшей» идее или проекту и реализовать их?

Должен сказать вам одну вещь: если самореклама страшит вас, вам придется преодолеть свой страх. Сегодня, как никогда, способность продавать себя — один из важнейших навыков писателя. Но хорошо то, что, как и всему другому, этому можно научиться. В нескольких последующих главах вы узнаете обо всем, что для этого нужно. А дальше это уже вопрос практики. Так что если маркетинг вас пугает, я проведу вас за руку и покажу, что все вовсе не так страшно, как кажется.

Весь процесс состоит из нескольких частей и начинается с того,

чтобы правильно подать себя. Это означает рассказать о своем произведении так, чтобы они вам поверили и попросили дать им прочитать рукопись или сценарий. Обычно это самое сложное, поэтому мы с этого и начнем.

Следующий шаг — представить себя, написав письмо редактору, издателю или продюсеру. Вы увидите, что его содержание очень похоже на то, что говорится при очной презентации, только представлено в письменной форме.

Устного обращения или письма обычно бывает достаточно для получения согласия на публикацию статьи или обещания прочитать вашу рукопись. Но для того, чтобы вы получили одобрение и заказ написать нехудожественную книгу, нужно подготовить детальное предложение издателю, и я покажу, как оно должно выглядеть.

У продавцов есть старая поговорка — продавай не стейк, а то, как он скворчит на сковороде. Иными словами, необходимо показать, что делает ваш продукт превосходным, вместо того чтобы просто рассказывать о нем. Покупая дорогую ярко-красную спортивную машину, человек приобретает не просто средство передвижения, способное доставить его из пункта А в пункт Б, а образ. Вот это и есть шипение на сковороде.

В наши дни писатели работают на все более конкурентном рынке, и поэтому тоже должны продавать «скворчание», и не только своих произведений, но и самих себя. Поэтому я покажу вам, как представить себя так, чтобы людям страстно захотелось работать с вами.

Эта глава посвящена традиционным, но все еще полезным способам саморекламы. Они необходимы, но не всегда достаточны. Поэтому я включил в книгу 16 главу, описывающую новые эффективные методы, позволяющие пойти дальше обычных приемов и сделать так, чтобы вас заметили.

Нужен ли вам литературный агент

Если вы пишете статьи, рассказы или стихи, то агент вам вряд ли нужен. Да, пожалуй, большинство из них и не возьмутся за эти жанры. Если вы пишете книги, то тоже можете обойтись без агента, хотя он и бывает полезен. Единственный жанр, где агент совершенно необходим, — это сценарии. Подавляющее большинство студий и кинокомпаний даже не обратят внимания на сценарий или идею, принесенные напрямую автором. Отчасти потому, что они заранее предполагают, что агент станет работать

только с достаточно опытным и талантливым автором и отсекает множество плохих сценариев. И в то же время они поступают так, чтобы обезопасить себя с правовой точки зрения, поскольку агент следит за тем, какие материалы, кому и когда были переданы, и это помогает избежать обвинений в нарушении авторских прав от параноидальных авторов, убежденных, что у них украли идею.

Что делает агент

Многие авторы полагают, что главная задача агента — договориться о хорошей плате за ваш труд и проследить за тем, чтобы все причитающееся вам вознаграждение было выплачено полностью и в срок.

В действительности это только небольшая часть работы агентов, а главное — быть в курсе того, кто и что в настоящий момент ищет. Они проводят массу времени, общаясь с покупателями литературных произведений, читая соответствующие издания и делая телефонные звонки. Необходимо помнить, что они с вами не для того, чтобы побуждать вас к работе, ссужать вам деньги, редактировать ваши тексты и быть вам хорошим другом. Иногда они, правда, могут дать какие-то советы, но лишь для того, чтобы сделать ваш товар более ходовым. Отношения у вас чисто деловые, и агенты ценят клиентов, понимающих это.

Сколько стоят услуги агента

Большинство агентов забирают от 10 до 15% авторского гонорара. Но могут попросить и несколько больше, особенно в случаях продажи ваших произведений за границу, поскольку, скорее всего, они делятся комиссией с агентом в другой стране. Могут также попросить компенсации расходов, прямо относящихся к продвижению вашей работы, — затраты на почтовую рассылку, копирование, печатание и т. п. Уважающие себя и клиента агенты не берут плату за чтение текста. И я настоятельно советую вам не иметь дела с кем-либо, кто просит заплатить за его редакторские услуги или говорит, что будет представлять вас только в том случае, если вы воспользуетесь услугами его коллег.

Как найти агента и нужно ли подписывать контракт

Лучший способ связаться с агентом — встретиться с ним лично.

Агентов приглашают на многие писательские конференции, где авторы имеют возможность представить свои проекты. Даже не говоря с агентом, а лишь слушая его разговоры с другими авторами или выступления в дискуссиях, вы сможете почувствовать, будет ли он вам полезен. Другой путь — разузнать, какой агент представляет интересных вам авторов, и связаться с ним. Часто авторы упоминают имена своих агентов, выражая им благодарность, в аннотациях, вступлениях к книгам или в интервью. Можете также попросить совета у кого-либо из пишущих коллег, преподавателей или редакторов, с кем у вас установились доверительные отношения.

Существует также масса справочников литературных агентов. В Англии это, например, ежегодные издания *Writers' and Artists' Yearbook* и *The Writer's Handbook*. В Америке списки агентов есть в журнале *Literary Marketplace*, который можно найти в любой библиотеке, ежегодном выпуске *Writer's Market* и по подписке на сайте Writersmarket.com. Еще один полезный ресурс www.aar-online.org. Из этих источников вы сможете узнать, с какими произведениями и с какими авторами работает тот или иной агент, крупное ли у него агентство и как давно оно было создано. Желательно зайти на веб-сайт агентства и узнать последние новости — в этом бизнесе все очень часто меняется, а вы же не хотите адресовать свое предложение человеку, который в агентстве больше не работает?

Агент может предлагать вам контракт как лишь на одно произведение, с которым вы к нему обратились, так и на определенный срок (скажем, год), в течение которого он будет работать со всеми вашими проектами. Обязательно внимательно прочитайте контракт и обратитесь за разъяснением, если что-то вам в нем не понравится. Если какие-то условия контракта кажутся вам несправедливыми или вы с чем-то не согласны, то имеете полное право потребовать убрать их. Это может помешать заключению контракта, но вы наверняка не хотите быть связанным обязательствами, не удовлетворяющими вашим интересам. А если вы подпишете такой контракт, то в период его действия уже не сможете ничего изменить и поменять агента.

Можно ли посылать предложения сразу нескольким агентам

До получения ответа от агента может пройти немало времени, и я не думаю, что стоит сидеть полгода в надежде получить согласие только для того, чтобы в конце концов дожидаться отказа.

Лучше послать письмо сразу нескольким агентам. Если кто-то из них выразит желание прочитать вашу книгу или сценарий и пообещает сделать это в течение достаточно короткого времени (обычно от четырех до шести недель), то на этот период приостановите рассылку предложений и дождитесь ответа. Если вы будете удачливы и сразу несколько агентов захотят представлять вас, поздравляю! Спешите с каждым из них, выясните, как именно он планирует продвигать вашу работу, и выберите самого лучшего. Если другим это не понравится, не волнуйтесь — они это переживут.

Если у вас нет агента

Далеко не все издатели рассматривают книги и предложения напрямую от авторов. Тем не менее в тех же изданиях, которые я упоминал, есть список издательств с указанием того, что они ищут, и их контакты. Но перед отправкой письма обязательно проверьте сайты издательств и убедитесь, что информация не устарела.

Если вы пишете рассказы, стихи или статьи, обращайтесь в издательства, которые публикуют именно такие произведения. В указанных ежегодниках есть информация и о них.

В любом случае, есть у вас агент или нет, большая часть работы все равно ляжет на вас. Один из основных навыков, который вам при этом понадобится, — умение эффективно представить себя и свою работу лично или письменно.

Как эффективно представить свое произведение

Вообразите — вы заходите в лифт, чтобы подняться на 35 этаж, где находится нужный вам офис. Двери уже закрываются, когда в лифт заскакивает еще один человек. Вы бросаете на него взгляд, и у вас перехватывает дыхание. Это очень важная персона, редактор или продюсер, иными словами, ВИП. Как раз в его офис вы и направляетесь и готовы продать душу, лишь бы он купил вашу рукопись. Выглядит он устало и явно чем-то расстроен. Вы набираетесь духа и спрашиваете у него, что случилось.

Он отвечает: «О! Я никак не могу найти проект, заслуживающий внимания. Я уже и не надеюсь, но, может, у вас есть что-то подходящее?»

От счастья у вас подкашиваются ноги, и, пытаясь устоять, вы

отвечаете, что да, у вас есть отличный материал, и не хотел бы он его прочитать?

«Объясните коротко, о чем ваша рукопись, — говорит ВИП, — и тогда я решу, стоит ли овчинка выделки. Времени у вас — до 35 этажа».

О-хо-хо... И вы начинаете говорить: «Это рассказ о человеке, у которого есть абсолютно все — прекрасная жена, двое замечательных детей, здоровье, бизнес, положение в обществе».

При этом вы уже на уровне 10 этажа. Глаза ВИПа начинают понемногу тускнеть.

«Но у него есть одна проблема. Кстати, его зовут Боб Финстер. Ему около 30. Или около 40. В зависимости от того, кто будет его играть. Это главная роль, и исполнять ее должен обязательно кто-то из звезд. Я думал о Брюсе Уиллисе, но, возможно, он немного староват для нее... Рассел Кроу очень бы подошел, но, я слышал, он слишком темпераментен. Ну да ладно, в общем, у Боба есть проблема...»

20 этаж, и ВИП выглядит еще более подавленным, чем прежде.

Не стану утомлять вас рассказом об оставшемся до 35 этажа пути. Думаю, смысл понятен. Продюсер Стивен Кэннел однажды замечательно сказал: «Плохо представленная хорошая идея становится плохой идеей».

Вы можете сказать, что вряд ли в ближайшем будущем окажетесь в одном лифте с важным для вас человеком. Это правда. И тем не менее если вы хотите, чтобы кто-то прочитал вашу книгу или выслушал идею фильма, то вам придется встречаться с агентами, редакторами или продюсерами. И каждый раз, прежде чем прочитать что-либо из написанного вами, они захотят узнать, о чем именно вы пишете, и попросят коротко рассказать об этом или объяснить в письме. И если вы не сможете сделать этого убедительно, то на этом ваше общение и закончится.

Итак, в чем секрет эффективной презентации проекта? Вот восемь важнейших правил.

- *С самого начала сообщите, к какому жанру относится ваша история.* Если просто сказать, что это рассказ о человеке, переживающем кризис середины жизни и совершающем поступки, которых никогда не совершал раньше, то это может быть как комедия, так и драма, где рушатся его семья и карьера. Например, если вы сразу определите, что это комедия, слушатель будет ждать, что именно в ней смешного; если сценарий фильма ужасов, то что именно вызывает в нем дрожь.

- *Зацепите их чем-нибудь, прежде чем рассказывать сюжет.* В примере с лифтом стоило бы начать с другого: «У главного героя Боба Финстера, человека лет 35, не хватает в жизни лишь одного». Это заставит

слушателя заинтересоваться, чего именно не хватает. После этого можно коротко перечислить, что у Боба есть («у него прекрасная семья, выгодный бизнес, отличное здоровье»), и затем удовлетворить любопытство ВИПа, открыв тайну, чего же не хватает Бобу.

Приведу пример из своего опыта. Не так давно я представлял одному из американских телеканалов идею фильма о второй жене президента Вудро Вильсона. В первый раз я начал так:

«Действие завязывается в 1915 году в Белом доме. Вудро Вильсон сидит в своем кабинете. Только что умерла его жена...»

Слушателям потребовалось совсем немного времени, чтобы потерять интерес (в Голливуде особого внимания не дождешься). Тогда я переработал презентацию так:

«В наше время возможность для женщины стать президентом не ставится под сомнение. Вопрос только в том, когда именно это произойдет. Может, это будет Хиллари Клинтон, может, Кондолиза Райс, а может, кто-то пока неизвестный. Однако де-факто женщина уже была президентом. Она назначала совещание кабинета. Принимала внешнеполитические решения. Когда однажды королева Англии посетила Соединенные Штаты, эта женщина устроила скандал, отказавшись сделать реверанс, потому что не считала себя по статусу ниже королевы. Как-то раз она несколько месяцев спорила с конгрессом. И победила! Это была вторая жена Вудро Вильсона. И мой рассказ о ней».

Такое начало заинтересовало слушателей, и я смог вернуться немного назад и начать рассказ с начала. Презентация была долгой. Если бы я оказался в ситуации с лифтом, то сократил бы приманку до слов «Знаете ли вы, что в Америке однажды была женщина-президент?» Конечно, нужно было бы что-то еще добавить, но это главное, что привлекло бы внимание.

Кстати, если хотите знать, проект я так и не продал. Пока не продал. Я положил его в стол, чтобы достать вновь, когда президентом станет женщина.

- *Покажите индивидуальность своих героев. У вас будет не слишком*

много времени для описания главных героев, поэтому делать это вы должны лаконично и красочно. Одного из своих героев, мошенника по имени Блум, я, например, описал как «вечно потного толстого коротышку». Вы не успеете описать всех героев, поэтому выберите двух-трех. Остальных лучше представлять по их роли — хозяйка гостиницы, таксист, одинокий сосед. Не называйте всех по имени. Это долго, да и слушателям будет трудно сразу запомнить, кто есть кто.

- *Как можно скорее переходите к сути рассказа.* Всегда хочется уделить в начале побольше времени описанию обстановки, в которой происходит действие, и завязке сюжета (в пьесах это первый акт). Это, конечно, важно. Но есть и второй акт, середина, где происходит само действие. Именно в этом месте многие презентации терпят провал. В презентации или коротком письме у вас не будет времени изложить все детали, но вы должны показать три-четыре события, ведущих к конфликту. И обязательно в конце второго акта нужно показать «момент истины», наивысшую точку напряжения. (Если вы не совсем четко представляете структуру рассказа, то прочитайте сейчас 9 главу, которую вы, вероятно, пропустили, и затем вновь вернитесь к этой.)

- *Не забудьте о концовке.* Некоторые думают, что, представляя свою работу, не нужно рассказывать все действие, лучше сохранить интригу, а если слушатель захочет узнать конец истории, он должен будет купить рукопись и прочитать. Совершенно неверно! Финал множества повествований нелогичен или откровенно слаб. И тот, кто вас слушает, знает об этом и наверняка хочет убедиться, что в вашем случае это не так.

- *Обязательно передайте основную мысль произведения.* Постарайтесь показать ее во время выступления, вместо того чтобы объявить отдельно, например, в конце. Еще раз возьму в качестве примера фильм «Тутси», в котором Дастин Хоффман играет роль актера-неудачника, переодевающегося женщиной, чтобы получить работу. При представлении сценария можно было бы включить такую фразу: «По иронии судьбы, только вжившись в роль женщины, он начинает понимать, каким должен быть мужчина. Он встречает женщину и готов отдать ей свою любовь, но не может открыться, поскольку тогда потеряет успех, которого с таким трудом достиг». Первое утверждение — это основная мысль, или тема. Второе — привязывает ее к сюжету.

- *Рассказывайте историю с энтузиазмом.* Когда-то давным-давно я издавал ежемесячную газету *The Hollywood Scriptwriter* и спрашивал агентов, продюсеров, редакторов, режиссеров кино- и телестудий: «Что главное в презентации произведений?» Не сговариваясь, все отвечали —

энтузиазм. Если в результате выступления не создается впечатления, что вы искренне верите в рассказываемую вами историю, то почему они должны в нее поверить? Если, как многие писатели, вы интроверт, то должны найти подходящий для себя способ показать свой энтузиазм. Например, добавить побольше энергии или тепла своему голосу.

• *Практикуйтесь!* Если вы сделаете не самую лучшую презентацию перед своими родными, собакой или зеркалом, то ничего страшного не произойдет. Исправьте все ошибки до того, как действительно станете говорить с человеком, который может помочь вам построить карьеру (или, наоборот, поломать ее). И поэтому практикуйтесь как можно больше и на ком только можете.

Когда вы почувствуете, что реклама — лишь разновидность того дела, которое вы любите, — сочинять книги, — она потеряет свою власть над вами и перестанет пугать.

Письмо редактору

Письмо редактору — это всего лишь письменная версия устного выступления, с тем преимуществом, что вы можете готовить письмо сколь угодно долго, доводя до такого совершенства, чтобы, прочитав его, человек испытал интерес и желание прочитать ваше произведение.

Если вы предлагаете статью, то читателем вашего письма будет редактор журнала. Если хотите представить идею театральной постановки, то агент. Если пытаетесь продать сценарий, то продюсер или режиссер. Но письма им будут похожи. Предлагаю пример такого письма.

Уважаемый редактор

(здесь должно быть конкретное имя)!

Я бы очень хотел получить возможность передать Вам экземпляр рукописи моего триллера «Выбор дьявола».

История начинается в 1945 году. Глубоко в филиппинских джунглях, в темном углу маленькой грязной лачуги корчится человек, избитый до полусмерти агентами японской секретной службы. Это Дональд Трент, один из двенадцати солдат элитного подразделения американской армии, захваченных в плен во время очередного ночного рейда, когда с самого его начала все пошло не так, как планировалось. Японцы узнают, что Трент обладает информацией о секретном оружии, создаваемом американским

правительством, и ставят его перед жестоким выбором: либо он раскроет тайну, либо японские агенты в Америке расправятся с его семьей.

Трент рискует будущим родной страны и рассказывает то, что знает. Но через некоторое время он вместе с остальными членами своей группы совершает дерзкий побег и преследует связного, посланного с донесением об атомной бомбе в Токио.

В конце книги, уже в Японии, Трент погибает, но тем самым спасает свою семью и уносит с собой секрет атомной бомбы.

Несмотря на то что сюжет выдуман, в его основе лежит множество исторических фактов. В процессе работы над романом я провел в Японии шесть месяцев, изучая архивы японской секретной службы времен Второй мировой войны.

Если Вы захотите прочитать «Выбор дьявола» полностью, прошу Вас отправить мне открытку, приложенную к данному письму, или связаться со мной по телефону или электронной почте.

С искренним уважением, автор.

Давайте рассмотрим все элементы письма.

В первом абзаце сообщается название и жанр произведения.

Второй абзац создает у читателя драматический образ, представляет главного героя и определяет основной конфликт.

В третьем кратко излагаются главные элементы середины книги. Разумеется, в нескольких строках невозможно описать все удивительные приключения, придуманные автором, но их вполне достаточно, чтобы пробудить интерес.

В следующем абзаце раскрывается развязка истории, включая тот факт, что главный герой жертвует собой.

После этого сообщается, что сюжет построен на основе исторических исследований, что вызывает доверие к автору.

И наконец, в последнем абзаце подводятся итог и сообщается, как связаться с автором.

Это письмо написано кратко и лаконично, и вы можете использовать его как модель для своих будущих писем издателям или редакторам.

Следующий пример — письмо с предложением книги, которую вы сейчас читаете.

Уважаемый издатель!

Подозреваю, что если бы Вы получали одно пенни каждый раз, когда кто-нибудь говорил: «Я бы написал книгу, если бы у меня было для этого время», то быстро могли бы стать очень богатым человеком. Таким людям и адресована книга, план которой прилагается. Она называется «Школа литературного мастерства» и будет интересна как тем, кто хотел бы написать книгу, так и состоявшимся писателям. Как вы увидите, в ней рассматриваются вопросы мотивации, приемы создания сюжетов и образов и, что самое главное, психологические аспекты литературного творчества и специальные приемы управления временем для писателей.

Я являюсь соавтором книги «Как написать успешный сценарий», выпущенной издательством Writers Digest Press тиражом 65000 экземпляров. Моя последняя книга «Сделай по-своему» уже второй раз издается в Virgin Books, переведена на китайский, испанский, корейский и болгарский языки и, кроме того, выпущена специальным тиражом 8000 экземпляров для Бухгалтерского института. Я также успешно работаю в качестве сценариста. По моим сценариям сняты «Семейные узы», «Семья Бенсон», «Любовная лодка», «Охотник за древностями» и многие другие телевизионные сериалы и фильмы.

Надеюсь, рукопись моей книги будет Вам интересна. Прилагаю подписанный конверт с моим адресом и с нетерпением жду Вашего письма.

Искренне Ваш, Юрген Вольф.

Это письмо сопровождалось развернутым планом-заявкой, поэтому само письмо было коротким. Оно начиналось с вопроса, который, как я надеялся, сразу привлечет внимание адресата. Я был уверен, что каждый, кто связан с издательским миром, несколько раз в день слышит в разных вариантах фразу «я бы написал книгу, но у меня нет времени», и посчитал ее неплохим началом. Дальше в этом же абзаце дается краткое описание содержания книги. Небольшое, но, как я посчитал, достаточное для того, чтобы подвести читателя к более развернутому предложению.

Почти половина письма посвящена моему писательскому опыту и предыдущим публикациям. Для нехудожественных книг это очень важно — иметь соответствующий опыт. Если в прошлом ваши книги хорошо

продавались, то сказать об этом также очень важно, поскольку это вызывает уверенность в том, что и в дальнейшем книги ваши будут не хуже.

Письмо-предложение о подготовке статьи

Письмо с предложением написать статью для журнала может иметь точно такую же структуру. Начинаться оно должно с «крючка», на который вы сразу же ловите того, кто будет его читать. Например, для статьи о новом способе бросить курить «крючок» может быть такой:

Средний процент бросивших курить после сеансов гипноза 63%. По результатам независимых оценок, у доктора Франклина Арбутнота этот процент доходит до 95.

Затем можно кратко описать его метод и заявить, что этот доктор готов дать свое первое интервью именно вам. Можете также написать, что планируете поместить в статье комментарии двух известных медицинских экспертов и сопроводить статью фотографиями людей, прошедших лечение по новому методу.

Во втором абзаце можете описать свой предшествующий опыт в публикации статей на медицинские темы. Полезно также привести пару отрывков из ваших прежних работ, чтобы редактор мог оценить ваш стиль.

Что писать и что не писать в письме редактору

Следите за тем, чтобы упомянутый вами в письме прежний опыт имел отношение к предлагаемому проекту. Я видел немало писем, в которых авторы ссылались на свои вовсе не относящиеся к теме академические достижения и навыки, а иногда даже рассказывали о своих хобби. Это не только занимает место, которого в письме и без того немного, но и затрудняет понимание человеком, которому адресовано письмо, основной его цели.

Очень важно, чтобы письмо было адресовано конкретному человеку, а не просто редактору и чтобы его имя было написано правильно. Если вы сомневаетесь в правильности написания имени, обязательно проверьте. Хотя бы на веб-сайте, которые сейчас уже есть у всех издательств, агентств и теле- и радиокompаний. В разделе контактов указаны телефоны и электронные адреса, по ним и следует обращаться. Не стесняйтесь также

позвонить в издательство, сказать, что вы собираетесь послать письмо г-ну Х, и спросить, как точно пишется его имя.

Старайтесь, чтобы письмо было не больше одной страницы. Редакторы — занятые люди, и чем более кратко и конкретно вы представите информацию, с тем б`ольшим вниманием они к ней отнесутся.

Что писать в предложении о подготовке книги

Когда вы продаете свое первое произведение, будь то рассказ, роман или сценарий, потенциальный покупатель ожидает, что произведение уже полностью готово к этому моменту. Для написания книги недостаточно одного замысла, требуется приложить гораздо больше усилий, поэтому естественно, что в первый раз издатель хочет увидеть законченный проект и иметь возможность оценить его. Когда у вас уже будут какие-то достижения, вы сможете предлагать заключить договор заранее и просить аванс под будущую книгу или сценарий.

Но в отличие от художественных, для документальных, публицистических и научно-популярных книг предложение идеи произведения — вполне обычное явление, даже если вы и не публиковались ранее. Обычно такое предложение содержит следующую информацию:

- *сопроводительное письмо*, похожее на приведенное выше;
- *заглавную страницу* с указанием названия книги, вашего имени и контактных данных;
- *содержание* книги;
- *введение*, в котором дается краткий обзор предлагаемой вами книги (желательно написать, почему вы считаете, что она будет востребована читателями, ее объем, как далеко вы уже продвинулись в работе над ней, когда планируете предоставить готовую рукопись и любые другие важные детали);
- *на кого ориентирована книга* (кто ваша целевая аудитория и почему);
- *промоушен* (как лично вы сможете участвовать в продвижении книги). В последнее время этот вопрос становится все более важным. Рекламный бюджет у издательств ограничен и, надо сказать честно, обычно используется для книг уже известных авторов. Если вы сможете показать, что у вас есть конкретный план по продвижению своей книги, то это дополнительно привлечет издателя. Возможно, вы ведете популярную

страничку или рассылку в Интернете либо у вас есть подкаст, тогда у вас есть платформа. Если же у вас такой платформы нет, то надо четко изложить, как вы намерены ее создать. Вовсе не обязательно становиться известным в общепринятом смысле. Достаточно иметь аудиторию лишь в той области, к которой относится ваша книга. Если книга о садоводстве, то вы должны показать, как собираетесь приобрести известность среди садоводов-любителей. Если о кулинарии, то среди домохозяек;

- *книги, конкурирующие и дополняющие.* Необходимо сделать краткий обзор, какие похожие книги уже есть на рынке, насколько хорошо они продаются и что отличает от них ваше произведение. Вы можете подумать, что если похожих книг нет, то ваша будет отлично продаваться. На самом деле все наоборот. Издатель может решить, что если на эту тему ранее ничего не выходило, то просто потому, что она неинтересна. Если же масса людей покупает подобные книги, то для них есть место на рынке и все, что надо сделать, — это подать тему под другим углом. Хороший пример — книги о здоровом питании: их тысячи, но каждый год появляются все новые;

- *информация об авторе* (ваше образование и предшествующий опыт, публикации, участие в других проектах и контактные данные);

- *список глав и их краткое содержание* (один-два абзаца для каждой главы);

- *две главы для примера.* Это не обязательно должны быть две первых главы. Полезнее выбрать те, которые наилучшим образом отражают тему книги. Если к ним есть какие-либо иллюстрации или схемы, то включите их тоже. И очень важно, чтобы выбранные вами главы были оформлены так же, как и остальные в вашей рукописи.

Размер предложения о написании книги зависит от размера прилагаемых для примера глав. Обычно это от 20 до 50 страниц текста, напечатанного через два интервала. На сайте www.yourwritingcoach.com вы можете найти пример законченного предложения.

В этой главе мы рассмотрели способы маркетинга, традиционно используемые писателями. Существуют и другие, более современные и оригинальные приемы, которые дополняют их и использование которых выделит вас из массы других писателей. Мы рассмотрим их в следующей главе.

Основные выводы

- Основная ответственность за продвижение произведений лежит на их авторе.
- Необходимо научиться подавать свои произведения в стиле «презентации в лифте» (так, словно надо успеть, пока вы в нем едете), т. е. кратко, ярко и эмоционально.
- Письмо-предложение — это записанная на бумаге устная презентация.
- Чтобы продать первый роман, надо сначала написать его. Чтобы продать нехудожественную книгу, потребуется составить предложение-заявку.

Упражнения

- Если вы нервничаете при одной только мысли о презентации, тренируйтесь. Сделайте презентацию по последнему фильму, который вы смотрели, или по книге, которую читали. Если вы представляете не свою работу, то это вызывает меньше страха.
- Попробуйте свою презентацию на разных людях и проследите за их реакцией. Можете предложить разные варианты вступления и сравнить, какой из них вызывает наибольший интерес слушателей.
- Написав письмо-предложение, прочитайте его вслух. Это поможет заметить слабые места и доработать их.

Бонус

На сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Pitching и введите код *pitch*. Вам откроется доступ к видеоподкасту с известнейшим английским литературным агентом Джулианом Фридманом, в котором он рассказывает, что интересует агентов, когда они рассматривают возможность представлять нового клиента.

Глава 16. Незримая война за читателей

Будь отважным, будь не таким, как все, пусть иногда непрактичным, будь каким угодно, но сделай все, чтобы не потерять свою цель и видеть жизнь не такой, как ее видят люди ординарные, рабы своего безопасного обыденного мирка.

Сесил Битон

В предшествующей главе мы рассмотрели традиционные способы саморекламы и маркетинга своих произведений. Все эти методы хороши и обычно отлично работают, но в современных условиях высочайшей конкуренции, сложившихся на литературном рынке, их может быть недостаточно. В таких условиях полезно рассматривать себя как некий бренд и разработать план продвижения этого бренда на рынок. Для этого прежде всего необходимо определить, что именно отличает вас от других писателей.

Определите стратегическую цель

В самом начале писательской карьеры имеет смысл определить нишу, в которой вы будете работать, и придерживаться ее. Если вы перескакиваете от романов к сценариям и от рассказов к поэзии, то неизбежно расплываетесь. Это не страшно, если литература для вас хобби, но если вы хотите сделать карьеру как профессиональный писатель, то, работая, например, в трех жанрах, вы отдаете каждому из них лишь 33% своей энергии. Завоевание места на любом рынке требует немалых усилий и времени, и поэтому лучше сосредоточиться на чем-то одном. Если же вы чувствуете, что отказ от других жанров сдерживает ваше творчество и не позволяет полностью проявить себя, то, конечно, занимайтесь ими, но только в оставшееся от основного жанра время. Я предполагаю, что к этому моменту, прочитав 2 главу, вы уже выбрали для себя основной жанр.

В чем ваша уникальность?

В чем заключается ваша уникальность как писателя, работающего в

выбранной нише? Иными словами, каково ваше уникальное торговое предложение (УТП)? Это понятие применяется в маркетинге и означает уникальность продуктов и услуг, выводимых на рынок, и их отличие от подобных продуктов или услуг конкурентов. Искусствовед Грэм Смит в своей статье в журнале *International Artist* писал, что эта характеристика столь же важна для мира искусства, как и для товарных рынков:

«Создавая свою галерею, мы пытались определить, в чем УТП каждого из художников, работы которых мы выставляли... и чем сильнее мы внедряли УТП в сознание наших клиентов, тем лучше они запоминали художников и их работы».

Вот несколько советов Грэма Смита, помогающих определить свое УТП.

1. Запишите все, что характеризует вас и вашу работу.
2. Просмотрите весь список и вычеркните все, что можно отнести как к вам, так и к другим художникам (или другим представителям вашей профессии).
3. То, что осталось, и есть ваше УТП. Если вы вычеркнули все, то должны решить, что именно вы хотели бы видеть своим УТП, и начать работать над этим.

Дальше Смит советует:

«Не шарахайтесь из стороны в сторону, а целенаправленно работайте над созданием своего УТП... без него вы ничего не добьетесь, вас попросту не заметят».

Если вы пишете детективы, то чем они отличаются от многих других? Если написали книгу по кулинарии, то в чем ее отличие от множества подобных? Чем запоминаются ваши рассказы? Иными словами, есть ли у вас УТП? Может быть, стоит спросить своих близких и друзей, читавших ваши произведения, как они думают, в чем ваше УТП? Это поможет оценить, достаточно ли настойчиво вы работаете в выбранном направлении.

Фактор привлекательности

Насколько хорошо вы пишете — самый важный элемент вашего успеха, но нельзя недооценивать также свою манеру общения с людьми. Малкольм Гладуэлл в своей книге «Озарение: Сила мгновенных решений»^[3] пишет, что люди никогда не обвиняют в ошибках докторов, которые им нравятся. Существует прямая связь между степенью участия, интереса к пациенту, временем, которое врач уделяет больному, и тем, обвинит ли тот его когда-нибудь в профессиональной несостоятельности. Тот же феномен описан Кевином Хоганом в книге «Психология влияния: Техники манипуляции в бизнесе и личном общении» в отношении агентов по недвижимости. Самым сильным фактором, влияющим на решение клиента купить недвижимость, является интерес, проявляемый к нему агентом. Хоган советует: «Начните с того, что продайте себя».

В течение своей карьеры вы будете общаться с большим количеством агентов, издателей, продюсеров, публицистов и читателей. Если вы обращаетесь с ними так, что они хотят продолжать общение с вами, то ваши шансы на успех многократно возрастают. Некоторые люди демонстрируют врожденную открытость и общительность, другие могут быть застенчивы, что иногда воспринимается как равнодушие или даже высокомерие. Как произвести на собеседника хорошее впечатление? Вот несколько стратегий и техник, предлагаемых Хоганом в упомянутой книге.

- Отвечайте на вопросы прямо и так, чтобы ваш собеседник понял, как сказанное вами может помочь ему решить его проблемы. Другими словами, всегда концентрируйтесь на том, что нужно ему, а не на том, что нужно вам.

- Где только возможно, старайтесь говорить коротко и просто. Показывайте собеседникам свою гибкость и не нарушайте их зону комфорта.

- Всегда оставляйте собеседнику что-либо материальное, желательно то, что впоследствии будет напоминать ему о вас. Это не означает давать взятку или дарить нечто не имеющее отношения к делу. Лично я иногда оставляю экземпляр своей книги.

Выделиться таким образом из общей массы совсем не трудно. Если вы относитесь к людям любезно, проявляете к ним интерес, уважаете их время и благодарите, когда они что-то для вас делают, вы уже на полкорпуса впереди толпы.

Не останавливайтесь, получив ответ «нет»

Все издательства отклонили первый роман М. Дж. Роуз «Услуги по телефону», так как он представлял собой смесь различных жанров — триллер и любовный роман с элементами эротики — и издатели не могли определить, как именно его продвигать на рынок. Тогда Роуз взялась за дело сама. Она создала веб-сайт и с его помощью стала продавать свою книгу. Затем она за свой счет напечатала 3000 экземпляров и проводила долгие часы в Интернете в поисках сайтов, владельцы которых прочитали бы ее книгу, дали отзыв и разместили у себя ссылку на ее сайт. В течение трех месяцев она продала 1500 экземпляров, что сделало книгу самой продаваемой среди произведений малой прессы. Литературная гильдия назвала книгу года — впервые такая оценка была дана самиздатовскому произведению. Традиционные издательства наконец обратили на нее свое внимание, и хоть и в мягкой обложке, но она была напечатана.

Нашли вы издателя или нет, почему бы и вам не воспользоваться Интернетом, чтобы найти своего читателя?

Создайте alter ego

Одинокая мать из Миссисипи Джил Корнер Браун работала инструктором по фитнесу и иногда писала в разделе юмора двух местных газет. Ею была придумана Картофельная Принцесса, дерзкий и жестокий персонаж, борющийся за права женщин. После первого же выступления на радио Джил получила контракт на две книги и аванс в размере 25 тыс. долл. В результате «Книга любви Картофельной Принцессы» выдержала 18 изданий, а ее продолжение «Боже, спаси Картофельных Принцесс», была издана тиражом 150 тыс. экземпляров и разошлась в течение четырех месяцев.

Создание своего постоянного персонажа — отличный маркетинговый прием. Разве Джейми Оливер стал бы таким популярным, если бы не его «Голый повар»? Ваш персонаж не обязательно должен быть шокирующим. Это может быть «Бабушка-садовница» или «Ловец птиц из Базилдона». Главное — чтобы он привлек внимание прессы.

Найдите свою аудиторию

Как-то раз главный редактор газеты *Voice* сказал управляющему клубом книголюбов Тони Фарвезеру, что его издание не ориентируется на темнокожих читателей, потому что «они ничего не читают». Тони

воспринял это как вновь открывающуюся возможность. Он начал с того, что организовал трехчасовые поэтические, музыкальные и комедийные шоу, построенные на произведениях чернокожих авторов, и сотнями продавал на них книги. Так была создана компания The Wright Thing, занимающаяся событийным маркетингом. Тони с большим успехом представляет известных авторов. Например, в течение вечера, где в качестве гостя присутствовала Алиса Уолкер, было продано более тысячи экземпляров ее книг. Но Тони делает рекламу и менее известным писателям. «Эти авторы — завтрашние звезды, — сказал он в интервью корреспонденту лондонской *Evening Standard*, — и мы преподносили их так, чтобы о них узнали».

Может ли его опыт послужить примером для вас? Допустим, вместо традиционного подписывания книг (часто не слишком посещаемого) вы могли бы объединиться с другими авторами или организаторами шоу, вместе провести какую-то необычную встречу с читателями и на ней продавать свои книги.

Изобретайте трюки

Первый фантастический роман Алистера Митчелла «Загадочная история» был отклонен семью издательствами и 36 литературными агентами. Тогда, пытаясь заинтересовать издателей, Митчелл использовал моду на все старинное. Он поместил текст своей книги в кувшин и сообщил местным репортерам, что кувшин был случайно найден внуком служителя музея естественной истории в самом дальнем углу подвала. История была подхвачена газетами и разнеслась по всему миру. Только после этого Алистер признался агенту издательства Waterstone's, что всю эту историю он выдумал. Агент согласился издать книгу 10-тысячным тиражом. Она неплохо продавалась, и тогда издательство купило и вторую книгу Митчелла.

Мистификация может быть эффективным способом привлечения внимания к книге, только если она не противоречит тематике книги и безвредна. Сейчас, во времена повышенной подозрительности, очень важно не сделать такого, что может ненароком испугать кого-либо. Например, не рекомендуется оставлять подозрительные пакеты около дверей редакций и издательств.

Учите их покупать

Писатель Таня Сэссун создала необычный продукт «Набор для воспитания своего парня» и решила показать издателям, что он будет продаваться. Это был коричневый конверт, в котором лежали небольшая книжка правил поведения, чистый блокнот для записи проступков, совершенных парнем, и пачка желтых стикеров, чтобы писать ему предупреждения и указания. Таня сделала 70 копий такого набора и предложила их лондонскому книжному магазину ICA, известному тем, что в нем можно купить много авангардистских вещей. Все 70 наборов были проданы в течение пары недель. Это вдохновило издательство Bloomsbury (то самое, которое выпустило книги о Гарри Поттере), и оно купило права на продукт.

Желая продемонстрировать привлекательность своей книги, подумайте, где именно вы с наибольшей вероятностью сможете найти читателей и покупателей. Если ваш эксперимент будет удачен, то зафиксируйте факты и цифры, подтверждающие его, и вместе с другими свидетельствами интереса к вашему продукту предложите издательствам или дистрибьюторам.

Используйте юмор

Выпускники университета Пол Гай и Стив Ривз пытались получить работу или хотя бы место стажера в каком-нибудь крупном лондонском рекламном агентстве. Как раз в это время в рекламном бизнесе был застой, агентства старались максимально сократить свои расходы, и вакансий было немного.

Гай и Ривз отправили одинаковые письма артдиректорам всех лондонских агентств (все они были мужчинами). Письмо было написано на розовой бумаге, пахнувшей духами. Начиналось оно словами «Дорогой (имя директора), Вы, возможно, не помните меня...», и дальше шел рассказ о тихом романтическом вечере 23 года тому назад, в результате которого на свет появились близнецы Стив и Пол. Заканчивалось письмо фразой «Они хотят работать в рекламном бизнесе, и я знаю, что Вы достаточно известны в этой сфере». К письму прилагалась фотография двух молодых людей.

Лишь один из директоров не откликнулся на письмо. Все остальные прислали вежливый ответ, а некоторые выразили желание встретиться с молодыми соискателями. Один из них, Тони Кокс, взял друзей на работу, а письмо поместил в рамку и повесил над своим рабочим столом как пример креативного подхода.

Усилия увенчались успехом не только потому, что это было смешно, но и потому, что молодые люди проявили изобретательность, а это особенно важно в области рекламы. Если вы применяете веселый трюк или уловку, сделайте так, чтобы они соответствовали духу вашей книги или иного продукта, который вы продвигаете.

Берите числом

Семь писателей-детективщиков хотели привлечь больше внимания к своим работам и организовали сообщество, назвав его «Убойный отдел» и взяв в качестве девиза фразу «Умрем за детективы». Впервые публично заявив о себе на открытии нового книжного магазина сети Borders, они вскоре выпустили красочную брошюру с описанием своей деятельности и программой организуемых ими литературных чтений, семинаров и встреч с читателями в магазинах, библиотеках и на литературных фестивалях. Они привлекли к себе достаточно внимания, и их стали приглашать на различные литературные и общественные мероприятия, участвуя в которых они рекламировали свои произведения.

Обычно все другие писатели воспринимаются как конкуренты, но подумайте: не лучше ли иногда объединиться, чтобы умножить усилия и вместе добиться успеха?

Дайте им попробовать на вкус

Участники труппы сериала «Летающий цирк Монти Пайтона» долго не соглашались на то, чтобы Эрик Айджл использовал их материалы для своего хита — мюзикла «Спамалот». Не соглашались до тех пор, пока он не дал им посмотреть отрывок. Вот что Эрик говорил в своем интервью газете *Times*:

«Самым сложным было убедить их, что на этот раз все наверняка пойдет хорошо. Мы сыграли им песню. The Song That Goes Like This. И они полопались от смеха. В этом и была моя хитрость».

Шоу вошло в список бродвейских хитов и с успехом прошло не только в Америке, но и в Европе.

Издатели иногда делают что-то подобное, давая читателям

возможность бесплатно прочитать одну главу или отрывок из новой книги в Интернете или в небольшой брошюре. Почему бы и вам не использовать тот же прием?

Почему бы не взять псевдоним

У [композитора] Бренды Купер был большой опыт по части получения отказов. В статье в газете *Financial Times* она писала:

«Когда я только начала работать в музыкальном бизнесе, в качестве причины отказов часто слышала «слишком молода» и «слишком неопытна», что было вполне логично, учитывая мой возраст. С годами я стала слышать все новые и новые причины... После непрерывной цепи отказов у меня заметно поубавилось уверенности в себе и решимости продолжать сочинять».

Но, несмотря ни на что, она продолжала писать музыку, поскольку получала немало удовольствия от самого процесса. А затем она сделала вот что:

«Я никогда не была в восторге от своего имени Бренда (не самое лучшее имя для композитора), но пока не поменяла его, не поняла, как вместе с именем может измениться вся жизнь. Идею подсказал один продюсер из Нью-Йорка. Он посмотрел на мою визитку и сказал: «Би Би Купер. Вот подходящее для композитора имя». Я сразу же начала пользоваться новым именем и не могла поверить, насколько изменилось ко мне отношение окружающих».

С тех пор она написала музыку к сценической версии «Книги джунглей», основала собственную записывающую компанию и выпустила три альбома на компакт-дисках.

В использовании своего собственного имени ничего плохого нет, но, если оно не слишком сочетается с содержанием ваших произведений, подумайте над тем, чтобы взять псевдоним. Например, имя Боб Фодерингтон может быть не самым лучшим для автора романтических романов. И еще я заметил, что большинство авторов триллеров стараются выбирать себе короткие колкие имена.

Иногда размер имеет значение

Издательство Карла Фаулера выпускает большие книги, формат которых не менее чем 40 на 60 сантиметров, объем около 850 страниц и вес более 30 килограммов. Цена их соответствует размерам — 2 тыс. долл. и более. Все книги посвящены спорту. Одна об истории футбольного Суперкубка, другая о команде «Феррари», третья о Диего Марадоне. Все фолианты имеют определенную аудиторию. Фаулер заявляет, что в мире насчитывается 50 тыс. активных членов клуба болельщиков «Феррари» и 6 млн владельцев карточек Суперкубка. Некоторые из книг имеют приложение в виде автографов спортсменов и сувениров. Книги эти не продаются в обычных книжных магазинах, их можно купить только в универмагах класса люкс, как, например Harrods или Saks Fifth Avenue.

Если тема вашей книги уникальна, то подумайте: может быть, она должна иметь особый формат, чтобы сразу же стать заметной?

Отдавайте должное

Для рекламы своего фильма «Клерки-2» Кевин Смит использовал необычный прием. Имена первых 10 тыс. людей, добавивших ссылку на одну из страниц сайта фильма в список друзей на сайте MySpace.com, были помещены бегущей горизонтальной строкой в финальные титры фильма.

Таким образом режиссер проявил креативность, найдя нестандартный способ рекламы. Другой похожий пример, реклама своих песен молодым композитором, будет описан в следующей главе.

Бывает, надо дать бесплатно

Даже если вы не фанат головоломки судоку^[4], наверняка слышали о ней. Появившись неизвестно откуда, она превратилась во всемирный феномен. Головоломка была придумана в семидесятых годах архитектором из Индианаполиса по имени Говард Гарнс. Случайно идея попала в Японию, где ее назвали судоку и где любитель головоломок новозеландец Вейн Гоулд запатентовал ее. Он написал компьютерную программу для создания судоку разной степени сложности и их решения. Вот отрывок из статьи в *Times*, который может быть интересен для писателей:

«Он также придумал великолепный маркетинговый ход —

запустить свою головоломку в мир. Более 400 газет по всему миру стали бесплатно печатать sudoku в обмен на рекламу компьютерной программы и книг Гоулда. Результат был ошеломляющим — только книг было продано больше четырех миллионов экземпляров».

Нет ли и у вас такого продукта, который можно отдать бесплатно, чтобы создать рекламу другому?

Проявив немного изобретательности, вы, без сомнения, сумеете с наименьшим успехом последовать опыту креативных людей, которых я взял для примера.

Радио и телевидение

Радио и телевидение, без сомнения, самые лучшие средства рекламы, и вы можете ими воспользоваться. Это монстры с огромным аппетитом. У них очень много эфирного времени, которое надо чем-то заполнять, поэтому, если вы предлагаете что-то новое и интересное, у вас хорошие шансы на получение своих пятнадцати минут славы. Например, если вы пишете книгу о самосовершенствовании, наверняка найдется передача, готовая предоставить вам несколько минут для выступления, при условии что у вас есть свой подход к теме.

Главное — найти зацепку, короткую фразу, в которой ваша идея прозвучала бы впечатляюще. Скажем, вы написали книгу о радостях садоводства. Вот фраза, но не зацепка:

«А сейчас вы увидите интервью с Фредом Блогсом о том, какое удовольствие дарит человеку садоводство».

Не то, правда? А теперь зацепка:

«А сейчас вы увидите интервью с Фредом Блогсом, чье исследование показало, что 56% женщин предпочитают работу в саду занятиям любовью со своими мужьями».

Вполне возможно, что этот не совсем научный опрос проведен среди 25 женщин — членов клуба садоводов, но это не важно, он все равно вызовет любопытство. И вовсе не обязательно, чтобы зацепка имела отношение к сексу. Это может быть что угодно, но должно пробудить у

людей любопытство (хотя, хорошо это или плохо, но секс, кажется, вызывает у людей наибольший интерес).

Помните, что на радио и телевидении у вас не будет неограниченного времени для пространных рассуждений о красоте пионов. А будет всего три минуты, которые нужно использовать максимально плодотворно. А это значит, что вы должны готовиться и тренироваться до тех пор, пока не сможете быстро привести полдюжины интересных фактов и вставить при этом пару-тройку раз название своей книги. Например, вместо того чтобы говорить «Причина, по которой я написал эту книгу...», я бы лучше сказал «Причина, по которой я написал «Школу литературного мастерства»...»

Выбрав для себя радио- или телевизионную программу, которая могла бы вами заинтересоваться, постарайтесь узнать имя продюсера, который приглашает гостей. И напишите ему письмо с предложением выступить, включив в него зацепку и пару фактов, о которых вы бы хотели сказать в передаче. Если они заинтересуются, то свяжутся с вами и выяснят остальное по телефону. При этом помните — какой бы неформальной ни была ваша беседа по телефону, это проверка. Они стараются выяснить, хорошая ли у вас артикуляция, насколько вы лаконичны и общительны. Будьте к этому готовы и сделайте все, чтобы с самого начала подать себя в самом лучшем свете.

Кроме всего прочего, выступления на радио и телевидении закаляют характер. Много лет назад я участвовал в американском «Ток-шоу Джона Дэвидсона». Мне дали три минуты между крупной женщиной, демонстрировавшей рецепт какого-то блюда, и песней «О, любимый папа», которую исполнял соло ведущий шоу Джон Дэвидсон. Первый же вопрос, который Джон мне задал, был совершенно не тем, который мы с продюсером шоу подготовили заранее как логическое вступление ко всему интервью. Я постарался вернуть беседу в нужное русло, но все отведенное нам время Джон был мыслями где-то далеко и не замечал моих усилий. Возможно, он проверял себя, не забыл ли второй куплет песни, но провести интервью, как планировалось, так и не получилось.

В другой раз ведущая ток-шоу на местном телевидении в Сан-Франциско до начала передачи была очень мила со мной, говорила, что восхищена книгой и что я блестящий автор. Она шутливо похлопала меня по плечу и сказала, чтобы я не волновался и что в студии у нас будет просто дружеская беседа. Когда зажегся красный огонек камеры, она повернулась ко мне и тоном судьи, обращающегося к обвиняемому в жутком преступлении, спросила: «Зачем, по-вашему, нужна еще одна книга на эту тему?» Затем последовали шесть минут допроса, невиданного,

наверное, со времен испанской инквизиции. Когда камера выключилась, она снова превратилась в самую любезность. Я смело улыбнулся и поблагодарил ее за замечательный урок — мы никогда не знаем, что может нам пригодиться во время следующей презентации книги.

Я привел эти два примера, чтобы показать главное: имея дело со средствами массовой информации, будьте готовы ко всему. И что бы ни случилось, помните — вы должны произносить название книги так часто, как только это возможно.

Надеюсь, вас позабавили эти занимательные истории, но из них следует очень важный вывод: если вашу книгу ждет успех, то на всем свете есть только один человек, который может сделать так, чтобы это произошло, — *вы сами*.

Основные выводы

- Писатель должен воспринимать себя как бренд и продвигать этот бренд.
- Необходимо определить свое уникальное торговое предложение (УТП).
- Делая то, что делают другие, вы получите то же, что получают другие. Чтобы выделиться, нужно делать что-то нестандартное.
- Изучайте малозатратные, изобретательные приемы маркетинга, используемые в разных сферах, и применяйте их к себе и своим работам.

Упражнения

- Максимально кратко сформулируйте свое УТП. Все ли ваши действия и поступки помогают его развитию? Если нет, откажитесь от задач и целей, не соответствующих ему.
- Для каждой из ситуаций, описанных в этой главе, предложите, как использовавшиеся в них подходы вы могли бы применить в своей работе.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Guerrilla Warfare и введите код *warfare*. Вы сможете прослушать эксклюзивное интервью с одним из авторов мистических романов, членом сообщества писателей «Убойный отдел», из которого

узнаете, как участники сообщества создали свою индивидуальность и как любая группа людей может сделать то же самое.

Глава 17. Новые средства, новые возможности

Жизнь становится все более непредсказуемой. Это заставляет нас отказываться от своих привязанностей и толкает к поиску новых горизонтов. Одновременно появляется прекрасная возможность обрести внутреннюю свободу и шагнуть навстречу новым надеждам. И чем больше творчества мы проявим, тем большего достигнем.

Питер Рассел

Новые средства массовой информации перевернули все в нашей жизни. Если раньше мы были пассивными наблюдателями, то теперь стали активными участниками. Раньше мы зависели от расписания передач, а теперь можем записать или скачать любые программы и посмотреть их, когда захотим. Раньше мы были просто потребителями медиапродуктов, а теперь можем легко создавать их сами. Раньше выбор программ был весьма ограничен, а теперь количество предложений ошеломляет. Раньше было не так-то просто дать свой отзыв создателям программы, а теперь это можно сделать в одно мгновение.

Все эти изменения дают новые возможности и писателям. Главный редактор литературного журнала Шелли Меллот написала:

«Смышленные авторы следят за развитием средств массовой коммуникации и используют новые возможности. Например, видеоигры все чаще имеют сюжетную основу, что дает писателям возможность неплохо заработать. Новые фильмы, выпускаемые на DVD, почти всегда сопровождаются информационными и рекламными роликами, для которых также нужны сценарии. Даже телесериалы и шоу, которые выходят на DVD, требуют роликов. Сценаристы привлекаются для разработки оригинального контента для мобильных телефонов, текстов веб-сайтов, сценариев виртуальных игр и программ интерактивного телевидения. Все эти новые возможности создают для писателей дополнительные рабочие места по разработке контента и удовлетворению запросов современных потребителей».

Есть и другие каналы сбыта продуктов литературного труда, такие как ведение блогов, подкасты и выпуск книг по запросу.

Развитие Интернета позволило находить зрителей и читателей в самых разных частях земного шара. Но очень важно сделать так, чтобы они, во-первых, узнали о вашей книге и, во-вторых, заплатили за нее.

Новые средства информации продолжают развиваться огромными, иногда устрашающими темпами. Поэтому в данной главе я намерен познакомить вас с самыми важными и полезными стратегиями использования вновь открывающихся возможностей. Кроме того, на сайте www.yourwritingcoach.com вы всегда найдете свежую информацию по этой теме.

Новые медиарынки: кино и телевидение

Крупные киностудии заинтересованы в производстве фильмов, способных привлечь огромную зрительскую аудиторию. Съемки таких блокбастеров и их реклама могут стоить не одну сотню миллионов долларов. И сценарии их пишутся горсткой самых известных авторов. Сценарии же, написанные менее известными и молодыми авторами, скорее могут быть востребованы небольшими киностудиями, но рынок для их фильмов до последнего времени был весьма ограничен. Многие из этих фильмов демонстрировались только в крупных городах в паре-тройке специализированных кинотеатров, поэтому на большие доходы от их проката рассчитывать не приходилось.

Теперь такое положение радикально изменилось.

Во-первых, стал активно развиваться рынок DVD. Это позволило смотреть фильмы, которые не показывали в кинотеатрах.

Во-вторых, появилась возможность скачивать фильмы из Интернета, и это открыло путь авторам кинокартин к своей целевой аудитории, которая может быть разбросана по всему миру. Если, скажем, эта аудитория всего 100 тыс. человек, но каждый из них заплатит за просмотр или скачивание фильма 10 долл., то авторы получают миллион. Учитывая, что использование компьютерных технологий значительно снижает затраты на съемки, монтаж и запись на DVD, для независимой студии это достаточный бюджет, чтобы сделать хорошее кино. Дорогие блокбастеры будут по-прежнему сниматься известными студиями, но рынок для небольших фильмов, предназначенных для определенного круга зрителей, стремительно растет, и кто-то должен писать для них сценарии.

То же происходит и с короткометражными фильмами и сериалами. Люди, делающие их, находят своих зрителей в Интернете, например на YouTube и Google Video. Некоторые сайты даже предлагают авторам любительского видео долю прибыли от рекламы, которую привлечет их видео. Как написал об этом Скотт Вулли в журнале *Forbes*:

«Появление новой видеосети радикально меняет то, к чему мы привыкли, — какие фильмы смотреть, кто их снимает и кто на этом зарабатывает».

Ему вторит соучредитель интернет-сервиса YouTube Чад Хёрли:

«Голливуд будет по-прежнему снимать отличные фильмы, но и любители могут делать нечто не менее интересное, и главное, в течение двух минут».

Уже появилось немало игровых сериалов, сделанных специально для Интернета. Одним из первых был «Разрушенные святыни» (www.brokensaints.com), 24-серийный художественно-анимационный фильм о четырех незнакомых друг с другом людях, одновременно получивших зашифрованные послания, призывающие их спасти мир. В Интернете сериал посмотрели более 50 млн зрителей, и после этого он был выпущен на DVD. Было продано около 10 тыс. дисков, а недавно фильм был выпущен еще раз, уже в наборе из четырех дисков.

Другой пример — «Супчик дня» (www.zabberbox.com), романтическая комедия, состоящая из 34 серий, от трех до восьми минут каждая. Первые 19 серий посмотрели 6 млн посетителей, и после этого фильм вышел на DVD. Сейчас снимается его продолжение.

Еще один подобный фильм — «Подружки», сериал о трех соседках по квартире, начинающих работу в Нью-Йорке в рекламном агентстве в надежде достичь славы и популярности в шоу-бизнесе. Ежедневно выходили 5-минутные эпизоды, которые за неделю формировали одну серию фильма. За первый сезон было показано 15 серий. Сериал снимается студией Phoebe Works Productions, и сценарий его пишут четыре автора.

С учетом появления нового направления в кино была даже введена специальная номинация «Лучшая медиапрограмма» премии «Эмми». Кристи Тэйлор пишет:

«С момента появления кабельного телевидения

киноиндустрия не испытывала подобных изменений. У желающих писать и создавать программы для Интернета и карманных устройств теперь появляется шанс быть замеченными самыми уважаемыми лидерами этой индустрии и в то же время на стыке разных жанров создавать новые формы повествования».

В первый же год учреждения новой номинации на нее было 74 претендента. Больше, чем в любой другой.

Одним из номинантов была интерактивная игра «Приключения незнакомца» (www.strangeradventures.com), созданная на студии Riddle Productions. В своем интервью ее директор по развитию Ричи Соломан заявил, что секрет успеха заключается в использовании опыта известных писателей в сочетании с задором молодых:

«Свое решение пригласить для работы авторов, у которых на тот момент не было ни одной завершенной работы и которые не состояли в Гильдии писателей, мы приняли по одной простой причине — они могли рассказать отличную историю. В конце концов, разве это не самое главное — рассказать потрясающую историю? В Интернете нет тех, кто охраняет от посторонних свое внутреннее пространство, как это происходит на традиционных рынках — кино и телевидении. У молодых писателей есть отличный шанс ворваться в него, используя лишь свой талант, а не знакомства с нужными людьми».

Одно из пяти самых известных в Голливуде агентств, занимающихся поиском талантов, создало тематический сайт для онлайн-общения и следит за появлением новых создателей интернет-контента и их работами. Агентство United Talent Agency (UTA), представляющее таких звезд, как Джек Блэк, Винс Вон и Найт Шьямалан, собирает информацию о новых талантливых авторах и режиссерах и связывает их с компаниями, создающими материалы для Интернета. Глава интернет-подразделения UTA Brent Weinstein заявил в интервью *New York Times*: «Барьеры вхождения в индустрию теперь настолько низки, что любой человек может стать писателем или художником». Агенты ищут новые таланты повсюду, но в основном в Интернете.

Новые медиарынки: книгоиздательство

Переключение аудитории печатных изданий на новые источники информации, в том числе на Интернет, было весьма драматичным. В 1892 году в Лондоне выходило 14 вечерних газет. Теперь выходит лишь одна. В 1960-м ежедневные газеты читали 80% американцев. Теперь едва ли наберется 50%. Разумеется, деньги перемещаются вместе с покупателями, и Интернет — как раз то место, куда они все постепенно перетекают. В начале 2006 года агентство Merrill Lynch опубликовало отчет, в котором говорилось, что онлайн-средства информации уже почти догнали печатные периодические издания по объему публикуемой рекламы. Надо сказать, что пока еще большинство материалов в Интернете берется из печатных изданий, но потребность в материалах, как текстовых, так и мультимедийных, специально подготовленных для сети, с каждым днем возрастает.

Английская издательская группа Newsquest, владеющая такими крупными газетами, как *Glasgow Herald*, *Oxford Mail* и *Colchester Gazette*, преобразовала все свои 14 новостных отделов в мультимедийные центры, производящие видеоконтент для веб-сайтов. Главный редактор группы Маргарет Стрэйтон сказала в интервью газете *MediaGuardian*:

«Как и многие другие издания, мы поняли, что будущее за мультимедиа-средствами, включающими все каналы распространения информации — печать, DVD, видео, подкасты, мобильные телефоны».

Будущее также за теми авторами, которые могут писать для различных средств коммуникации с учетом их требований.

Самостоятельные публикации

Самостоятельные публикации авторами своих произведений существуют уже достаточно давно, но особенно эта практика распространилась за последний десяток лет. Многие считают их данью тщеславию и относятся к книгам, выпущенным таким способом, не слишком доброжелательно. В общем и целом это выглядит так: автор, не сумевший добиться коммерческой публикации своего произведения, находит небольшое издательство, заказывает печать тысячи экземпляров и отвозит весь тираж к себе в гараж. Шесть экземпляров он дарит родственникам и друзьям, еще десяток продает, а остальные остаются пылиться в гараже, пока жена не заставит его их выбросить. Хотя бывали и

удивительно удачные исключения. Например, таким образом были изданы «Селестинские пророчества» Джеймса Редфилда и «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки и Шэрон Лектер. Права на обе эти книги впоследствии были куплены издателями, и обе имели всемирный успех.

Вы можете пойти тем же путем и напечатать тираж за свой счет. Если вы успешный продавец, то это может получиться — напечатать несколько тысяч экземпляров и самому их продать, особенно если вы имеете дело напрямую с типографией, а не с издательством, которое постарается выжать из вас все деньги, какие только у вас есть.

Однако с развитием цифровой печати и автоматических переплетных машин появилась еще одна альтернатива — печать по запросу. Один из самых популярных таких сервисов — www.lulu.com, созданный обладателем Букеровской премии Бобом Янгом. Вы загружаете на сайт свою рукопись, и когда на книгу поступает заказ, хотя бы на один экземпляр, lulu печатает книгу и отправляет ее заказчику. В зависимости от размера книги, формата и количества используемых цветов за печать берется небольшая сумма, а затем уж вы сами определяете, какую цену продажи установить. Разница между ними и есть ваша прибыль.

Похожий сервис организовал Энтони Роув, услугами которого пользовался писатель Джон Ховард для публикации своего молодежного романа «Ключ к Чинтаку». Ховард получил 30 отказов от агентов и традиционных издательств и решил сам издать книгу. Он посетил более 40 общеобразовательных школ, и энтузиазм учителей и учеников, с которыми те встречали его произведение, убедил его в том, что книга будет продаваться. Он заказал первый небольшой тираж, и в конце концов сразу два издательства — W. H. Smith и Waterstone's — изъявили желание выпустить книгу. С тех пор еще несколько зарубежных издательств заинтересовались книгой, а три кинокомпании изъявили желание купить права на экранизацию романа. Вы можете зайти на сайт www.antonyrowe.co.uk и скачать бесплатное руководство по использованию этого сервиса.

Прибыль от печати вашей книги по запросу, конечно, не столь велика, как если бы она одновременно была выпущена тиражом в несколько тысяч экземпляров, но зато вы застрахованы от угроз вашей супруги поджечь гараж, если вы не освободите его от этих заплесневелых книг.

Мой совет — начать с печати по запросу и посмотреть, какой будет отклик. Только убедитесь в том, что в контракте на печать оговорено, что права на книгу и на файлы, используемые для печати, остаются у вас. Если книга будет расходиться как горячие пирожки, то вы сможете передать ее в

традиционное издательство, которое проявит интерес, даже если раньше ответило отказом, или можете обратиться в обычную типографию, напечатать несколько тысяч экземпляров и продолжать продавать самостоятельно.

Самая серьезная трудность, с которой встречаются те, кто издает свою книгу самостоятельно, — это найти для нее читательскую аудиторию. Большинство сетей книжных магазинов не берут в продажу самиздатовские книги, как и большинство литературных изданий не публикуют отзывы на них (хотя, как вы читали выше, из этого правила бывают исключения и, кроме того, существует процедура размещения информации о них на Amazon.com). Это означает, что вам придется искать другие способы для продвижения книги вне стандартных каналов продаж. Чтобы подтолкнуть себя, я советую перечитать 16 главу и вспомнить описанные в ней необычные маркетинговые идеи.

Альтернатива — электронные книги

До тех пор пока кто-то не скачал ее на свой компьютер, электронная книга — это файл с данными. Его не обязательно распечатывать, можно прочитать и на экране монитора. Вы можете сочинять книгу, используя Microsoft Word, и позже сохранить ее в формате PDF-документа. В электронную версию удобно вставлять иллюстрации или фотографии, и документ может быть практически любого размера. Для чтения скачанного на компьютер документа необходимо установить программу Acrobat Reader. К счастью, она распространяется бесплатно и на многих компьютерах уже установлена заранее (если же нет, то ее можно запросто скачать с веб-сайта компании Adobe). Используя электронные платежные системы или кредитные карты, те, кто скачивает вашу электронную книгу, могут вам за это заплатить, а сколько именно — решать вам. Бывает, что электронная книга значительно меньше по размеру, чем многие традиционные книги, а стоить может несколько сотен долларов.

Главное для успеха электронной книги — предложить людям то, что они не смогут достать больше нигде. Для покупателей преимущество состоит в том, что они получают текст книги практически сразу после нажатия на сайте кнопки «Купить». Им не нужно ждать, пока книга придет по почте. А для вас выгода в том, что сумма, которую платит покупатель, это почти чистая прибыль. Кроме расходов на поддержание веб-сайта, которые вы несете в любом случае, вы отдаете некоторую часть

получаемых платежей за организацию на вашем сайте электронного приема заказов и платите небольшую комиссию платежной системе за проведение платежа. Вот и все. От продажи книг, выпущенных традиционным способом, вы получаете 10–15% от ее цены в магазине, а при продаже электронных книг ваша доля вырастает до 90%.

Еще раз скажу, что успех вашей книги будет в первую очередь определяться ее содержанием. Если, скажем, мне нужна книга о дрессировке собак, то я не буду тратить деньги на электронную книгу (особенно если она стоит дороже традиционной), да еще скачивать ее и распечатывать, а просто закажу ее на Amazon.com или куплю в соседнем магазине. Но, допустим, у меня датский дог, а ваша электронная книга называется «Секреты дрессировки щенков датского дога за 10 дней». Если помещенная на сайте аннотация убедит меня, что ни в какой другой книге я не найду этой информации, то я, скорее всего, нажму кнопку «купить», даже если ваша электронная книга будет стоить в два раза больше, чем похожие книги в магазине.

Чтобы прочувствовать процесс покупки электронных книг, попробуйте купить и скачать одну-две. В Интернете вы найдете их множество. Разумеется, скачав файл электронной книги, люди запросто могут поделиться им со своими друзьями или передать им полученный для скачивания пароль. Для противостояния этому вы можете ограничить время, в течение которого после оплаты возможно скачивание книги, одним днем или неделей. Или можете защитить PDF-файл паролем, так, чтобы при открытии файла требовалось ввести пароль, тем самым добавив хоть немного работы тому, кто передает файл другим. Тем не менее я думаю, что большинство людей ведут себя честно, а те, кто нет, все равно найдут способы добыть вашу книгу бесплатно, что бы вы ни делали.

Если у вас недостаточно материала для полноценной книги, то точно так же вы можете создавать электронные буклеты, статьи, аудио- или видеофайлы. Например, на своем сайте я предлагаю за очень небольшую плату короткие тексты, немного дороже — электронные книги и аудиозаписи, и еще чуть дороже — мультимедийные программы на компакт-дисках и DVD. Все это новые возможности, используя которые писатели получают дополнительные каналы продажи своих произведений и гораздо больший контроль над их содержанием, чем мы привыкли.

От реального к виртуальному и обратно: возможности игр

Даже компьютерные игры влияют на изменения в издательском бизнесе. Вспомните игру «Вторая жизнь» (Second Life), 3D-виртуальный мир, в котором живут более одного миллиона «резидентов». Созданная компанией Linden Labs в 2003 году, игра сегодня превратилась в онлайн-страну, где ее жители могут строить дома и открывать бизнес, разговаривать друг с другом, слушать музыку и совершать покупки в магазинах. У нее даже есть своя валюта «линден-доллары», которые конвертируются в доллары США. Многие реальные бизнес-компании присутствуют во «Второй жизни», в том числе издательство Penguin. Там пользователи могут найти отрывки из книги Нила Стивенсона «Лавина», прослушать аудиозаписи и со скидкой купить саму книгу. Во «Второй жизни» присутствует и меньшее по размеру издательство Winged Chariot. Его основатель Нил Хоскинс сказал газете *Guardian Unlimited*:

«Я бы хотел найти здесь таланты. Я понемногу собираю стихи, сообщения, записки об опыте людей во «Второй жизни» и публикую лучшие из них... Пожалуй, даже может получиться книга, которая вернется назад в реальный мир».

Игры проникают во все новые сферы, создавая новые рынки для писателей. Федерация американских ученых обратилась в правительство с предложением выделить средства на изучение возможностей использования игр в образовании. Даг Ловенштейн, президент Ассоциации производителей игр, сказал: «Надо быть сумасшедшим, чтобы не искать путей использования интерактивных игр в обучении детей». Он сослался на то, что вскоре в Америке будет 75 млн человек в возрасте от 10 до 30 лет, выросших на видеоиграх, и эти люди будут не только играть в игры, но и, играя, учиться.

Один из примеров — обучающая игра «Тренировка мозгов» (Brain Training), выпущенная компанией Nintendo, пытавшейся тем самым выйти за рамки традиционного рынка. Игра написана по книге Рюты Кавашимы «Тренируй свои мозги» (Train Your Brain) и является попыткой создать новое направление игр, не требующих экранов с высоким разрешением. Газета *Business Week Online* сообщала, что компания Sony также «старается склонить разработчиков к созданию игр, не требующих больших ресурсов компьютера».

Предположительно, игровая индустрия может быть весьма многообещающей сферой приложения сил писателей, даже не обладающих глубокими техническими познаниями в области компьютеров. Не дайте

новым технологиям запугать вас. Совершенно не нужно понимать технические стороны всех этих медиатехнологий для того, чтобы создавать их контент, так же как вам не надо знать конструкцию двигателя, чтобы водить машину. Конечно, базовые знания помогут, но совсем не обязательно быть помешанным на технике, чтобы писать для новых медиа.

Вывод следует такой: прежние способы донесения информации до читателей и зрителей будут по-прежнему использоваться для массовых продуктов, но впервые за всю историю новые средства коммуникации дают писателям возможность обратиться именно к своей, нишевой, аудитории. И, как мы увидим дальше, обращение к ней вовсе не означает невысокое вознаграждение.

Возможности повсюду: четыре вдохновляющие истории

Первая история из мира художников. Она иллюстрирует, как один человек достиг ошеломляющего успеха и что это было бы невозможно до появления Интернета. Как вы увидите, соединение страстного желания творчества с удачей и запоминающейся рекламой даст отличные финансовые результаты.

В 2000 году английская художница Джеки Лоусон создала замечательную анимированную рождественскую открытку и отправила ее нескольким своим друзьям. После этого она на три недели уехала в Австралию. По возвращении она обнаружила в своем электронном почтовом ящике 1600 сообщений. Оказалось, что ее друзья переслали открытку своим друзьям, и те, кому она понравилась, отправили ее дальше и т. д. На открытке был указан электронный адрес Джеки Лоусон, и многие из людей, получивших открытку, интересовались, есть ли у нее еще и другие варианты. И тогда она решила превратить свое увлечение в бизнес. За 8 долл. в год любой желающий теперь может послать сколько угодно открыток, выбрав их из предлагаемых вариантов, которых сейчас 76. У Джеки более 300 тыс. подписчиков. Перемножили? Это около 2,4 млн долл. в год! Ежегодно обновляется около 70% открыток, и Джеки Лоусон гордится тем, что на ее сайте совсем нет рекламы. Если вы хотите взглянуть на открытки, то зайдите на сайт www.jacquelawson.com. А если вы еще узнаете, что Джеки 65-летняя вдова, не имевшая ранее опыта работы в Интернете, то поймете, что на самом деле возможности существуют повсюду и для кого угодно!

Два лондонских преподавателя были первыми, кто создал подкаст с

учебным курсом для студентов, готовящихся к экзаменам в бизнес-школе. Идея пришла, когда они обратили внимание, что большинство студентов пользуются iPod и другими MP3-плеерами. Они подготовили материал, попросили своих друзей прочитать его вслух, отредактировали и записали на компакт-диски. Теперь они продают свой курс в виде двух наборов дисков — для преподавателей и для студентов. Кроме того, постоянно обновляемый курс можно купить прямо на интернет-сайте. В настоящее время курсы существуют только по нескольким бизнес-дисциплинам, но авторы планируют расширить их количество. Если немного подумать, то в этом можно увидеть новый рынок и для писателей.

Жанр короткого рассказа постепенно исчезает, но, возможно, мобильные телефоны смогут вернуть его к жизни. Молодой японский автор по имени Йоши раздал в токийской подземке 2000 флаеров с рекламой своего рассказа «Глубокая любовь». Сам текст рассказа можно было скачать с сайта автора на мобильный телефон. Плату за скачивание текста он при этом сделал не обязательной, но возможность заплатить на сайте была, и желающие могли это сделать. Учитывая, что в телефон может быть закачан текст длиной не более 1600 символов, Йоши сочинил захватывающую историю, полную эротики и насилия. Поскольку он понимал, что его читателями будут люди, обычно не берущие книг в руки, то язык сказки был ярким, но очень простым. За три года его веб-сайт посетили более 20 млн человек, а затем его произведение было выпущено отдельной книжкой тиражом 2,6 млн экземпляров. Йоши продолжал работать и создал телевизионную версию своей сказки и книжку комиксов. Его начальные инвестиции в печать флаеров и создание веб-сайта составили... Сколько бы вы думали?.. Тысячу долларов!

Подающий надежды английский певец Джонатан Хаселден проявил смекалку в поиске спонсора и добился результатов. В течение четырех месяцев он рекламировал свои лирические песни на веб-сайте онлайн-аукциона eBay, предлагая всем желающим купить права на отдельные строчки из его песен. Покупатель мог в дальнейшем использовать строчку по своему усмотрению, а также получал право на часть гонорара певца от выхода песни на диске. Среди покупателей были такие известные компании, как TGI Friday's, Taylor Guitars, Tussauds Group и Budweiser Budvar. Один частный покупатель из Америки заплатил 22 тыс. долл. за строчку «Если ты потерял себя, верь, что снова обретешь».

Содержание определяет все

Случается, что люди настолько находятся под впечатлением от возможностей новых технологий, что забывают о главном: технологии меняют способы доставки контента, но если его нет, то и доставлять нечего. Директор рекламного агентства ICM Джеф Берг обратил на это внимание на встрече клуба выпускников Уортонской бизнес-школы. В своем выступлении, говоря о новых способах распространения, он отметил, что «это новые рынки и мы должны работать на них». Он также добавил, что сегодня потребители контента проводят от 35 до 40 часов в неделю, смотря телевизор, слушая музыку и играя в компьютерные игры.

Развитие новых средств информации дает также возможность оживить то, что было создано давно, получив лицензию на воспроизведение в новом формате. Например, недавно я нашел веб-сайт, на котором можно прослушать эпизоды радиоспектакля «Мгновение ужаса», в работе над которым я принимал участие в начале своей карьеры 20 лет назад.

Сейчас много спорят, будут ли люди платить за контент в новых условиях, и если да, то как они это будут делать. Но если вспомнить, что ежегодно люди тратят более 2 млрд долл. на скачивание мелодий для мобильных телефонов, то становится понятно, что если вам есть что предложить, то платить люди будут. Гораздо важнее ответить на вопрос, как они будут платить — за каждое обращение к сайту, за подписку, еще как-то, или же весь контент будет бесплатным, а расходы будут покрываться за счет рекламы.

Если хотите быть игроком, играйте

Если вы хотите попытаться реализовать новые писательские возможности, то должны хорошо знать, что представляют собой те средства информации, для которых вы собираетесь писать. Например, если вы ощущаете интерес и способности к сочинению сюжетов новых игр (будь то онлайн-игры, игры для телеприставок или любые другие), то вам необходимо играть в игры, читать соответствующие журналы и, если возможно, ездить на выставки компьютерных игр. Так вы поймете, какие из компаний-разработчиков наиболее активны, узнаете их отношение к привлечению к работе контрактников, а также к форматам сценариев игр, и получите другую необходимую специфическую информацию.

Если вы хотите писать для веб-сайтов, то должны изучать Интернет, искать сайты, готовые платить за контент, и определить, какой стиль

изложения лучше всего соответствует Интернету. Найдя сайт, для которого вы могли бы написать, свяжитесь с его владельцами и узнайте, интересуют ли их ваши услуги. В этой сфере пока еще не сложились формальные способы поиска работы, поэтому просто будьте смелее и предлагайте свои услуги.

Есть ли у вас веб-сайт?

Последние опросы показывают, что у 60% писателей есть свои сайты в Интернете. А должны быть у 100%! В наши дни веб-сайт столь же необходим, как визитная карточка.

Примером, достойным внимания, является веб-сайт писателя и сценариста Клайва Джеймса. Несколько лет назад он создал свой веб-сайт www.clivejames.com, который он описывает как «нечто среднее между космической станцией и университетским городком». На сайте можно найти тексты книг, аудио- и видеозаписи, рисунки и стихи Джеймса и других писателей. Как он сам говорит, теперь, когда он меньше занят в сумасшедшей гонке сериалов и телепрограмм, сайт дает ему возможность выхода творческой энергии. Кроме того, используя возможности Интернета, он готовит серию интервью для канала спутникового и кабельного телевидения Sky Arts.

Некоторые писатели имеют по несколько сайтов. Например, у меня кроме сайта, связанного с этой книгой, есть еще сайты www.timetowrite.com (где рассматривается тема творчества и продуктивности). Естественно, все сайты способствуют взаимопродвижению.

Если у вас есть традиционно изданная книга, то вы можете продавать ее на своем сайте, а также разместить на Amazon.com или в любом другом сетевом книжном магазине и сделать туда линк. За каждую книгу, проданную сетевым магазином по заказу, сделанному через ваш сайт, вы кроме самой стоимости книги получите еще и небольшую комиссию. Если у вас есть электронные книги, то можете открыть их на своем сайте для скачивания и, используя сервис, предоставляемый платежными интернет-системами, обеспечить возможность оплаты. Сделать это на удивление просто, все необходимые инструкции есть на сайте www.raupal.com.

Ваш сайт вовсе не обязательно должен быть сложным и уникальным. Существует множество сервисов, где можно выбрать шаблоны страниц сайта и наполнить их информацией о себе, своих работах и контактах.

Последнее очень важно, чтобы любой заинтересовавшийся мог с вами связаться.

Ведете ли вы блог?

Блог — это личный дневник, который ведется автором в Интернете. Блог доступен для чтения другим пользователям Интернета, и они могут оставлять на нем свои комментарии к прочитанному. Сегодня на разных сайтах создано более 18 млн блогов, а их общая аудитория превышает 50 млн человек. Кажется, уже все пользователи сети имеют свои блоги, но при этом новые блоги появляются каждую секунду. Конечно, многие из них создаются авторами на короткое время и не обновляются после того, как первое желание иметь свой блог удовлетворено. Но другие поддерживают свои блоги в течение долгих лет. Это очень просто — создать и обновлять свой блог, и многие сайты предоставляют такую возможность бесплатно всем желающим. Вопрос в том, может ли блог быть полезен профессиональному писателю. Мой ответ: иногда.

Одним из примеров может быть Блукеровская премия, которая вручается за книги, начало которым было положено в блогах. Премию за 2006 год выиграла 32-летняя жительница Нью-Йорка Джули Пауэлл, которая описывала в блоге свои попытки приготовить все 524 блюда по рецептам, представленным знаменитым в свое время поваром Джулией Чайлд в книге «Искусство французской кухни», опубликованной в 1961 году. Джули делилась в блоге своими впечатлениями от готовки блюд, деталями своей жизни и любовными приключениями. Позже она собрала свои записи в книгу «Джули и Джулия: 365 дней, 524 рецепта, 1 маленькая кухня». В результате было продано 100 тыс. экземпляров этой книги, выпущенной издательством Penguin. В интервью газете *The Guardian* Пауэлл назвала ведение блога толчком к началу ее писательской карьеры:

«За несколько дней до того, как я создала свой блог, я не имела ни малейшего представления, что это такое. Но, бродя в Интернете, наткнулась на такую возможность и, не вдаваясь в детали, решила попробовать».

Читатели блогов имеют возможность не только читать, но и оставлять свои комментарии и предложения, которые могут быть весьма полезны для автора. Пауэлл говорит:

«Социальность блогов, общение с другими людьми заставили меня писать, писать честно, и не позволили замкнуться в себе, в моем обычном недовольстве собой».

Американский предприниматель Боб Янг, основавший Блукеровскую премию, говорит так: «Блуки^[5] — это новые книги, гибрид литературы и технологии». За прошедший год, кстати, более 100 блогеров издали книги на основе материалов из своих сетевых дневников.

На сайте www.fastcompany.com можно найти высказывание Лесли Тейлор:

«Блогинг может влиять на вашу жизнь — подсказать новый профессиональный путь, помочь заключить контракт с издательством или реализовать самые сокровенные мечты».

Ее мысль продолжает автор медийного и новостного блога Джефф Джарвис:

«Я оставил работу в компании, чтобы заняться консультированием по вербальному и письменному общению, и смог это сделать благодаря репутации, которую завоевал, ведя свой блог... Это неплохой путь реализовать свой талант. Многие люди говорили мне, что никогда бы не стали сотрудничать с писателем, не познакомившись с его блогом».

Сделав свой блог популярным, можно использовать его для рекламы сайта, где уже продавать свои книги или товары. В блоге www.timetowrite.blogs.com я, например, публикую свои мысли о писательском мастерстве и интересные отрывки из прочитанных мною работ на эту тему. Там же я помещаю небольшие анимационные фильмы, которые делаю в качестве хобби, и заодно время от времени напоминаю посетителям о своих сайтах.

Создавая блог, не забывайте, что есть два компонента, привлекающие людей. Первый — это содержание, которое они сочтут полезным для себя. Второй — ваша личность. Не совершайте ошибки и не делайте свой блог нейтральным или лишенным чувства. Вы индивидуальность, так пусть это будет заметно и в ваших текстах.

Длина записей в блоге может быть любой, но лучше разбивать текст на небольшие части, в идеале не более 500 слов каждая. Чтение на экране

компьютера требует определенных усилий, и людям будет удобнее читать разбитый на абзацы текст. Если у вас несколько заметок на одну и ту же тему, то можете назвать их, например, часть 1, часть 2 и т. д.

Если вы цитируете статьи или какие-либо материалы, не забывайте указывать источник. Законы авторства относятся к блогам так же, как и к любым другим видам изданий. Можете помещать небольшие выдержки или цитаты из статей и книг, чтобы затем дать к ним комментарий. Но если хотите поместить большой отрывок, то сначала получите на это разрешение. Как правило, автор будет рад разрешить вам его цитировать, при условии что вы укажете источник текста. А если поместите ссылку на его веб-сайт, то тем более.

В своем блоге у вас будет возможность разрешить или запретить посетителям оставлять комментарии к вашим заметкам. Решать вам, но обычно комментарии делают блог интереснее и дают читателям ощущение участия, а не просто знакомства с чужими мыслями.

В Интернете есть множество сайтов, позволяющих создать блог в течение нескольких минут. Я, например, веду блоги на www.typerpad.com и www.blogger.com. Журналистское сообщество «Репортеры без границ» даже выпустило «Руководство для блогеров и кибердиссидентов» (Handbook for Bloggers and Cyber-Dissidents), которое вы легко сможете найти в Интернете.

Сила подкастов

Подкасты напоминают небольшие радишоу, которые вы сами записываете и размещаете в Интернете. Все, что для этого требуется, — микрофон, программа для записи звука (ее можно бесплатно скачать, например, с www.audacity.com) и компьютер. Записанная программа выгружается на сайт сервис-провайдера и становится доступна для прослушивания и скачивания любым пользователем. Заинтересовавшиеся вашей записью могут также подписаться на обновления и автоматически получать уведомления о появлении новых записей.

Один из лучших хостинговых сервисов — *iTunes*. На сайте www.iTunes.com кроме самих подкастов можно найти информацию и советы о прослушивании, подписке и создании собственных. Зайдите на него и увидите, какое разнообразие подкастов существует. Для облегчения поиска подкасты объединены в категории по темам. Большинство из них бесплатны, но встречаются и такие, где, чтобы подписаться, необходимо

заплатить некоторую сумму.

Подкасты могут быть любой тематики и продолжительности и обновляются с разной периодичностью, однако в среднем их продолжительность от 15 минут до часа и обновляются они раз в неделю или в месяц. Слушать их можно на любом МРЗ-плеере или на компьютере. Можно также записать на CD и слушать в машине.

На компьютере Apple Mac вы легко сможете записать подкаст, пользуясь Garage Band, компонентом набора программного обеспечения, специально предназначенным для подкастов. Он позволяет записывать свой голос, добавлять различные звуки и музыку и редактировать записи.

Некоторые стесняются записывать подкасты, считая, что не обладают поставленным голосом. Но совершенно не обязательно иметь голос радиодиктора. Что действительно важно и чего люди ожидают от подкастов — это содержание и то, насколько в подкасте ощущается личность его автора. Если эти две составляющие присутствуют, то слушатели даже не обратят внимания на тембр голоса и несовершенство записи. Вообще, я считаю, что это даже лучше, если ваш голос не похож на ровный голос профессионального диктора.

Чтобы удержать интерес слушателей, разделите запись на небольшие части, как вы разбили бы на части длинный текст. Эти части можно отделить друг от друга музыкой или какими-либо звуками. Или попросите кого-то из своих друзей записать названия разделов.

Некоторые подкасты предлагают слушателям ответить на вопросы и прислать свои ответы по электронной почте, обещая за лучшие ответы призы или упоминание имени в следующем выпуске подкаста. Это один из эффективных способов заставить людей слушать ваш подкаст.

Зачем еще нужно записывать подкасты, кроме самовыражения? Некоторые ставят на них рекламные ссылки на другие сайты, но это все равно не принесет значительного дохода, разве что вы человек очень известный. Выгода от подкастов та же, что и от блогов, — вы обращаетесь к большому количеству людей, завоевываете доверие и признание в своей области и можете получать отзывы от слушателей. Подкастов меньше, чем блогов, лишь потому, что их подготовка требует больше времени и усилий. Поэтому и конкуренция за слушателей здесь меньше, правда, и самих слушателей меньше, чем читателей блогов.

Можно также создавать видеоблоги, иногда называемые влогами, представляющие собой видеoversии подкастов. Делать их можно с помощью программы iMovies, достаточно простой в использовании и недорогой. Сделав короткий фильм, его можно разместить бесплатно,

например, на сайтах YouTube или Google. Я разместил там несколько анимационных фильмов, в последних кадрах которых показан адрес моего веб-сайта.

Каждую неделю на сайтах появляются сотни тысяч новых видеороликов, поэтому ваши могут легко затеряться. С другой стороны, количество зрителей также огромно, поэтому если ваше видео будет замечено, то и зрителей будет немало.

Ссылку на видеоблог, размещенный на YouTube или Google, вы можете поместить на своем веб-сайте, чтобы люди могли открывать его прямо оттуда. Таким образом, вам не придется хранить видеофайл на своем сервере и платить за загрузку канала, когда много людей станут его открывать.

Кормление голодных животных

Единственная проблема с блогами и подкастами в том, что они жадно требуют все новых и новых материалов. Чтобы сделать свое присутствие в Сети заметным, вам придется регулярно обновлять информацию. И то, что кажется интересным в первые несколько недель, в дальнейшем может стать рутинной. У вас могут быть периоды, когда вам не только не захочется обновлять блог, вы даже думать об этом не сможете. Но если вы этого не сделаете, то ваши читатели и зрители уйдут от вас к другим авторам. И вряд ли скоро вернуться.

К счастью, большинство сайтов, размещающих блоги, предоставляют возможность закачивать на них порции информации и устанавливать даты и время, когда они должны быть открыты для чтения. Я рекомендую пользоваться этим — заранее готовить пару новых публикаций и устанавливать для них расписание открытия. Таким образом, если вы захотите сделать перерыв на недельку, ваш блог или подкаст будет обновлен без вашего участия.

Еще один способ сократить количество работы — это создать общий блог с кем-нибудь, обладающим схожими интересами, и обновлять информацию по очереди. Но если вы пойдете по этому пути, то не забывайте обязательно указывать, кто подготовил тот или иной пост, чтобы не вводить своих читателей в заблуждение. Ваше мнение и точка зрения вашего соавтора вовсе не обязательно должны всегда совпадать. Элемент конфликта может сделать блог или подкаст еще интереснее, так же как подогревают интерес зрителей к фильму восторженные отзывы одних и

отрицательные других.

Ваша новая медиастратегия

После всего сказанного выше вам должно быть понятно, что новые средства информации — это реальность и их можно использовать для своих целей. Но только вы сами можете решить, оседлать ли эту волну или позволить другим быть первопроходцами. Как ваш учитель писательского ремесла я настоятельно советую выбрать первый вариант.

Что это означает на практике?

Во-первых, следите за развитием средств массовой коммуникации по газетным и журнальным статьям. Посещайте в Интернете сайты, освещающие появление новых технологий и возможностей их использования.

Во-вторых, научитесь создавать и поддерживать блоги, подкасты и веб-сайты (я имею в виду информационное их наполнение, технически их поддержку будут осуществлять ваш интернет-провайдер и специализированные сайты). Затем в зависимости от того, что лучше всего будет продвигать ваше творчество, создайте свой веб-сайт, блог или подкаст либо все вместе. Помните, что все эти инструменты эффективны, только если известны пользователям Интернета, поэтому используйте все возможности рекламы, описанные в предыдущей главе.

В-третьих, станьте активным читателем или зрителем того средства информации, для которого вы намерены писать. Покупайте электронные книги, играйте в электронные игры, смотрите программы, специально созданные для Интернета. С этого момента серфинг в Интернете становится для вас исследованием.

В-четвертых, начиная новый проект, сразу решите, какой носитель информации подойдет лучше всего. Если это, например, книга, то соответствует ли она ожиданиям традиционных издательств? Или же ее лучше напечатать за свой счет и самому организовать продажу? Если второе, то как лучше поступить — напечатать небольшой тираж на бумаге или предлагать ее в электронном виде?

Также с самого начала решите, как разделить имеющийся материал между разными информационными средствами. Например, собирая интервью для этой книги, я понял, что лучше всего поместить их в свой подкаст, поэтому записал все беседы на высококачественный цифровой диктофон. Сделав видеоинтервью, я получил возможность поместить

видеофайлы на веб-сайте, аудиозаписи в подкасте, а текст в блоге.

Еще пример: много лет назад я начал выпускать информационный бюллетень *The Hollywood Scriptwriter* (он все еще выходит, но теперь его делают другие люди). В каждом выпуске я публиковал одно интервью. Позднее я использовал большинство этих интервью для книги «Совершенно секретно: как писать сценарии», написанной в соавторстве с Керри Коксом.

И наконец, всякий раз, как вы обнаружите новый возможный рынок сбыта для своих работ, будьте проактивны и придумайте, как выйти на него. Как мы уже говорили, с появлением новых средств массовой информации барьеры вхождения на рынок снижаются, а способы проникновения еще не сложились.

Вспомните, как действовали молодой композитор, продававший свои песни построчно, или японский писатель текстов для мобильных телефонов. Так и вы должны проявлять свою фантазию и предприимчивость, и, возможно, сами удивитесь, насколько больших результатов способны достичь.

Основные выводы

- Постоянно возникают новые формы фильмов, телепрограмм, газет и журналов, открывая неожиданные возможности для писателей.
- Существует много разных способов публикации произведений писателей — издание за свой счет, печать по требованию, электронные книги. Последние два требуют очень небольших инвестиций и поэтому почти не несут риска.
- Правила выхода на новые медиарынки еще не сформировались, и поэтому вы должны сами проявлять фантазию, предприимчивость и проактивность.
- Вы обязательно должны присутствовать в Интернете. По крайней мере иметь свой веб-сайт. Желательно вести блог и, возможно, аудио- или видеоподкаст.
- Чтобы получить преимущества от новых средств коммуникации, необходимо активно использовать их.

Упражнения

- Зайдите в большой магазин, торгующий электроникой, и

познакомьтесь с самыми последними технологиями и устройствами. Если вы их боитесь, но видите полезность и хотели бы их иметь, попросите любого подростка научить вас ими пользоваться.

- Придумайте, чем для вас и вашего творчества могут быть полезны четыре случая, описанные в этой главе.

- Если у вас еще нет своего веб-сайта, поищите в Интернете сайты других писателей. Проанализируйте, какие из применяемых ими приемов вы могли бы использовать при создании собственного сайта.

- Подпишитесь на несколько бесплатных рассылок на темы новых медиатехнологий.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите New Media и введите код *media*. Вы попадете на страницу, где опубликован обзор последних новостей из области использования писателями новых медиатехнологий.

Глава 18. Жизнь писателя

В жизни всего две цели: первая — добиться всего, чего хочешь, вторая — получить удовольствие от достигнутого. Второе обретают лишь самые мудрые.

Логан Пирсолл Смит

Если вы проработали все предыдущие главы, то теперь знаете, что хотите написать, как именно это сделать и как затем продать. В завершающей главе я дам вам еще несколько советов о том, как начать и как построить успешную писательскую карьеру.

Ставьте цели и достигайте их

Гуру в вопросе мотивации Брайан Трейси рассказывает, как он сумел изменить свою жизнь. Как-то он с друзьями путешествовал по Сахаре, и их лендровер сломался. Запас воды был невелик, и они отлично понимали, что если не сумеют починить машину, то погибнут. Трейси говорит:

«Именно в тот момент все изменилось. Я понял, что сам отвечаю за свою жизнь. Перестал обвинять своих родителей, учителей и окружавших меня людей. Понял, что ничто в моей жизни не изменится, пока я сам этого не захочу. Человек должен быть хозяином своей жизни, а не пассивным наблюдателем».

Вот что советует Трейси, чтобы сделать свою жизнь активной и результативной:

«Необходимо ставить себе четкие цели, уметь достигать их, приспособливаясь к окружающей действительности, и непрерывно учиться, используя все возможности».

Наилучший способ не потерять своих целей — это ежемесячно критически их оценивать. Если то, что вы делаете, не дает желаемого эффекта, то подумайте, что следует делать по-другому, и определите, чему стоит научиться в последующем месяце.

Проявляйте гибкость

Я убежден, что достигнуть цели можно, только поверив в нее и сосредоточившись. И все же при этом важно не забывать внимательно смотреть вокруг, чтобы не упустить новые неожиданные возможности, которые порой сами идут человеку в руки и могут принести успех и достаток.

Традиционные методы постановки и достижения целей рекомендуют сосредоточиться на них и отставить в сторону любые другие варианты. Однако в современном мире, в условиях хаотически и непредсказуемо меняющейся действительности такая стратегия может стать неправильной.

Одним из способов адаптации к изменениям может быть регулярная оценка важности самой цели каждый раз, когда вы оцениваете степень ее достижения. Иначе вы рискуете достичь не того, что нужно. Как сказал президент одной из компаний, «я потратил годы, чтобы взобраться на лестницу, и наконец достиг вершины... лишь для того, чтобы понять, что лестница приставлена не к той стене».

Кроме того, каждый раз, как появляется новая возможность, даже вступающая в противоречие с вашими целями, внимательно оцените, не стоит ли последовать именно ей, даже если это отсрочит или сделает невозможным достижение вашей текущей цели.

Будьте готовы к неудачам

Некоторые писатели полагают, что как только к ним пришел первый успех, например, они опубликовали свой первый роман, так сразу все их проблемы закончились. Мне очень нравится буддийская легенда о людях и проблемах.

Один крестьянин отправился к Будде, чтобы спросить, как избавиться от своих проблем. То погода слишком жаркая, и его посевы засыхают, то слишком дождливая, и случаются наводнения, жена не понимает его, сын неблагодарен и груб.

Будда выслушал крестьянина и сказал, что не может помочь, поскольку у каждого человека всегда 83 проблемы. Какие-то из них могут решаться, но очень скоро вместо них появляются новые.

Фермер был возмущен таким ответом. «Тогда для чего все

твое учение?» — воскликнул он.

Будда сказал: «Мое учение не может помочь решить 83 проблемы, но может помочь с 84-й».

«Что это за проблема?» — спросил фермер.

«84-я проблема в том, — сказал Будда, — что мы не хотим иметь никаких проблем».

Реальность такова, что писательская карьера, как и любая другая, имеет взлеты и падения. Вы можете иметь огромный успех, и вдруг происходит что-то, в результате чего вы оказываетесь забытым. Может, редактор или продюсер, которым нравятся ваши работы, вдруг увольняется, уходит на пенсию или умирает. Или киностудия, которая хотела снять фильм по вашему сценарию, становится банкротом. Или журнал закрывается, не заплатив вам за уже напечатанные статьи. Со мной случалось все из того, что я перечислил. Конечно, вы можете и должны принимать меры предосторожности, но всегда есть вещи, которые мы не в состоянии контролировать, и если примириться с этим, то переносить неудачи станет гораздо легче.

Подавайте себе пример

Встретившись с неудачей и не зная, что делать дальше, попробуйте сами себе подать пример. Одна из горячих тем в курсах обучения менеджменту и курсах саморазвития — «моделирование», или, иными словами, наблюдение за тем, что делает преподаватель и повторение за ним. Однако возможно и само моделирование. Вот пример того, как это делается.

Разделите лист бумаги на две колонки. В одной перечислите то, что вы делаете хорошо (не обязательно связанное с работой, а вообще в жизни). В другой запишите возникшую проблему или препятствие. Теперь посмотрите, каким образом вы добиваетесь того, что у вас получается, и подумайте, как это можно использовать для преодоления проблемы, записанной во второй колонке. Например, если вы поддерживаете постоянный порядок на своем рабочем столе, но не вполне аккуратно ведете учет писем с предложениями в издательства, то постарайтесь найти и использовать во втором случае то полезное, что есть в первом.

Иногда победители отступают

Вы слышали выражение «Победители не сдаются, пораженцы никогда не побеждают»? Конечно, настойчивость и упорство — два очень важных и необходимых для писателя качества. Тем не менее бывают случаи, когда умение отойти в сторону не менее важно.

Не так давно со мной произошел весьма болезненный случай. По заказу телевидения Германии я написал сценарий телесериала, в который режиссер вместе с продюсером внес впоследствии множество изменений, что сделало его только хуже. В глубине души я понимал, что мне следует выйти из проекта и изъять свое имя из титров, но я уговорил себя не делать этого. В результате сериал провалился... и в титрах стояло мое имя. Мораль — доверяй своей интуиции и будь честен с самим собой. Когда перепробовано все и ничто уже не может помочь исправить ситуацию, то лучше отойти в сторону.

Вот что говорит об этом в своем недавнем интервью режиссер Тим Бёртон:

«В моей жизни был один момент, когда я испытал неожиданное озарение. Это было в Калифорнийском институте искусств, где я старался освоить особый диснеевский стиль рисования. Ничего не получалось, и я сказал себе: «Знаешь что? Ты не сможешь так рисовать. Просто рисуй как получается». И в этот самый момент все изменилось. Я стал рисовать совершенно по-другому. В другом стиле и другими приемами. Это было как под влиянием наркотика — мой разум как будто расправил крылья».

Неприятности тоже можно использовать

Однажды в газете *Times* была напечатана статья о том, как некая писательница по имени Клэр Аллан использовала сочинительство как средство для лечения своей душевной болезни. «Писательство помогло мне излечиться. В жизни должна быть цель, а для меня это было особенно важно», — сказала она впоследствии. Оно изменило ее отношение к тяжелым временам, которые ей пришлось пережить: «Даже когда тебе очень плохо и не хочется жить, где-то внутри появляется еще не осознанная мысль — а ведь из этого может получиться неплохая история».

Первая же книга Клэр Аллан «Маковый Шекспир», частично основанная на ее собственном опыте, была напечатана. Но писательство само по себе, даже и без публикации, может стать хорошей отдушиной.

Выплескивание на бумагу своего опыта, будь то дневник или художественный вымысел, — верный шаг к обретению душевного здоровья.

Будьте верны себе

В предшествующих главах я уже предупреждал вас против попыток писать, чтобы лишь угодить публике, вместо того чтобы выражать в произведениях собственные взгляды. Разумеется, вы можете изучить и принять во внимание рынок, но вершины чаще достигают те проекты, которые предлагают что-то новое и необычное. Вот одна из удивительных историй, случившаяся с человеком, выбравшим свой собственный путь.

Молодой художнице Эрин Кроу показалось интересным лицо председателя федеральной резервной системы Алана Гринспена, и, взяв за основу его фотографии, она за два года нарисовала множество его портретов. Перед выпуском из художественной школы она решила заработать денег, продав некоторые из них. Друзья ее семьи были владельцами галереи в Нью-Йорке, и они согласились выставить там портреты Гринспена. Дальше, согласно *Artist's Magazine*, было так:

«...никто не был готов к тому, что случилось потом. CNBC показало в новостях короткий репортаж о выставке работ Кроу, и в течение нескольких часов они превратились из разряда умеренно успешных в хит продаж. Банкиры, менеджеры хеджевых фондов и другие обитатели Уолл-стрит кинулись покупать портреты известного финансиста».

Если вы искренне верите в то, что делаете, вера вознаграждается, даже если это и кажется сейчас совершенно невозможным.

Будьте смелее

Не меньшее значение, чем интуиция, имеет смелость. Недавно я присутствовал на семинаре по развитию художественных способностей для взрослых, где одной из основных целей инструктора было научить слушателей рисовать, используя все предоставленное пространство. Даже на большом листе бумаги многие из нас принимались рисовать крошечную фигурку. Возможно, потому, что мы привыкли писать или рисовать на

маленьких листках. Поначалу отпугивавшая нас целая страница потом стала вдохновлять.

Писатели тоже могут извлечь из этого полезный опыт. Почти всегда мы по привычке «пишем убористо», не правда ли? Как часто мы отходим назад, чтобы увидеть все огромное полотно, и решаемся перейти на крупный, смелый мазок? Для писателя это может быть выбор более масштабной темы, чем он привык, или использование в тексте необычных красок, или создание персонажа, повторяющего его в том, что в жизни он скрывает от всех.

Никогда не забывайте о главном

Я искренне верю, что своим литературным трудом вы сможете заработать достаточно денег, но просто обязан предупредить, что может случиться и так, что несколько лет вашей жизни будут очень трудными. В некоторые моменты вы даже станете думать, не лучше ли вернуться к прежней ежедневной работе, которую вы не любили, но которая приносила приличный доход.

В одном из выпусков журнала *Reclaiming Quarterly* некто под псевдонимом Пси поместил такое эссе:

«Представьте, что вам оставил наследство богатый родственник. Теперь вы настолько обеспечены, что можете больше не работать. Как вы распорядитесь появившимся свободным временем? Будете продолжать работать? Станете учиться игре на пианино? Или посвятите себя полностью детям?.. Так зачем же вы обманываете себя? Почему не следуете своим желаниям прямо сейчас? Почему не живете такой жизнью? Разве ваш сегодняшний жизненный путь важнее, чем тот, который затмит нынешний? Можете ли вы изменить свою жизнь так, чтобы она строилась вокруг ваших желаний? И измените ли?»

Если литературное творчество действительно важно для вас, разве оно не заслуживает того, чтобы принести некоторые жертвы, но сохранить возможность заниматься им.

И еще о планировании времени. Мы уже говорили об этом в одной из предыдущих глав, но это настолько важно, что я считаю нужным повторить еще раз, потому что под давлением других дел об этом легко можно забыть.

Вот что сказал журналу *Fortune* о своем отношении ко времени президент компании Infosys Нандан Килекани: «У меня есть поговорка — я щедр в деньгах, но скуп со временем. Я считаю время своим самым главным достоянием».

Слишком часто мы считаем копейки, но теряем минуты (или даже часы). Если вы почувствуете, что стали отставать в работе над книгой, спросите себя: от выполнения каких других обязанностей вы могли бы отказаться или заплатить, но передать их кому-то другому, чтобы освободить время для творчества?

Я не прощаюсь

Мы дошли до конца книги, но не расстаемся. Я назвал себя вашим наставником в писательстве и надеюсь, что со временем вы вернетесь к этой книге еще не раз, чтобы найти то, что поддержит в трудную минуту или подтолкнет к началу нового проекта. Вы сможете найти многие материалы на сайте www.yourwritingcoach.com. Там же на сайте есть адрес моей электронной почты. Если я могу вам чем-то помочь, то дайте мне знать. И пожалуйста, обязательно расскажите мне о своих писательских успехах.

Основные выводы

- Постановка и достижение целей должны уравниваться гибкостью, достаточной, чтобы заметить неожиданные возможности.
- Встреча с препятствиями для писателя обычное дело, но есть хороший способ для их преодоления — использовать свои прежние жизненные достижения в качестве образца для подражания.
 - Иногда лучше отступить.
 - Будьте смелее и решительнее.

Упражнения

- Цели имеют тенденцию улетучиваться, пока вы не запишете их, не назначите сроков выполнения и не определите, как станете измерять их достижение. Изобразите графически три ваши главные цели, сроки их достижения и то, как вы будете оценивать прогресс.
 - Читая газету или журнал, не забывайте спросить себя: «Что

полезного для себя я могу здесь найти?» Записывайте интересные идеи и используйте лучшие в своей работе.

Бонус

На веб-сайте www.yourwritingcoach.com войдите в раздел Chapter Bonuses, выберите Life и введите код *life*. Вам откроется доступ к эксклюзивному интервью... со мной, в котором я говорю о построении долгой писательской карьеры.

Об авторе

Юрген Вольф — журналист, писатель, сценарист, специалист по новым медиа. На Западе он известен как публицист и коуч по писательскому мастерству. И учит он не только работе над словом, но и многому другому: как рекламировать свои произведения, как пользоваться новыми средствами коммуникации, как планировать свою работу, как не сдаваться и идти к цели.

Действенность его методов и секретов профессионального успеха в современных методах, которыми он щедро делится с начинающими авторами. На его счету солидный список статей, книг, сценариев телесериалов и блокбастеров, с ним охотно сотрудничают теле- и радиостанции разных стран.

Книги Юргена Вольфа переведены на многие языки мира. «Школа литературного мастерства» — его первая публикация на русском языке, и теперь возможность поучиться у мэтра появилась и у российского читателя.

notes

Примечания

1

Whitbread & Co Ltd. — одна из крупнейших в Великобритании пивоваренных компаний. — *Здесь и далее прим. пер.*

Слово «подкаст» (podcast) происходит от названия плеера iPod и слова broadcasting, что означает широко вещание. Подкаст — это аудио- или видеофайл, помещенный на веб-страницу и совмещенный со специальным файлом (RSS-файлом), который позволяет людям подписываться и автоматически загружать новые записи на свой компьютер, аудиоплеер или телефон, как только они размещаются на веб-сервере их автором.

Гладуэлл М. Озарение: Сила мгновенных решений. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблицерз, 2009.

4

Квадрат 9 на 9 клеток, цифры в котором надо расставить таким образом, чтобы каждая из них не повторялась дважды ни в одной вертикальной и горизонтальной линии.

Блук — от англ. book — книга и blog — блог.