



В ПОТОКЕ

ИВАН АБРАМЕНКО

Иван Абраменко

В потоке

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24432222

ISBN 9785448533648

Аннотация

Что такое «стриминг»? Простое объяснение – процесс, заключающийся в том, как человек играет в видеоигру в режиме онлайн-трансляции – далеко не полностью раскрывает сущность этого культурного явления. Автор предлагает вашему вниманию взгляд изнутри, подробно и без утайки рассказывая о своем собственном становлении как стримера. Книга написана доступным и понятным языком, практически без жаргона.

Содержание

Предисловие	5
Пролог	8
Конец ознакомительного фрагмента.	20

В потоке

Иван Абраменко

Редактор Евгений Халяпин

Дизайнер Виктория Ким

© Иван Абраменко, 2018

ISBN 978-5-4485-3364-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Доброго времени суток, дорогой читатель. Возможно, ты удивлен, что я решил написать книгу о своем пути стримера. Если вдруг меня читает человек, который не знаком с таким понятием, как стример, поясню – это тот, кто показывает, как он играет в игру на разных площадках вроде Twitch. На данный момент – это очень популярная сфера – с каждым годом количество стримеров и их аудитория растут. Я думаю, многие из вас знакомы с понятием «видеоблогер». Эти ребята уже стоят на одном уровне со звездами телевидения – у них также есть гастролы, у них берут интервью, с ними фотографируются. Даже звезды хотят с ними общаться. Люди готовы идти в кино, если в нем снимается их любимый блогер. Я знаком с блогерами и продюсерами, которые в месяц могут зарабатывать весьма солидные суммы. Ну так вот: стример – это почти блогер, но он показывает все в реальном времени и больше акцентируется на играх.

Я вдохновился отзывами людей на мой дневник из США. Мне нравится писать, нравится формулировать свои мысли на бумаге. Именно это меня и сподвигло на написание книги, которую ты держишь в руках. Я считаю, что у меня был необычный стримерский путь. Иногда на стримах я вспоминаю конкретные временные отрезки, но однажды я подумал – что, если написать абсолютно обо всем? Обо всем, что

у меня было за эти три года. Все свои мысли, переживания, негодования – все отразить здесь.

Изначально я хотел написать эту книгу для себя, даже не думая, что выйдет повествование на столько страниц. Мне было очень интересно читать собственный дневник про поездку в Америку. И я подумал – любопытно будет лет через десять почитать о том, чем я занимался все это время. Может быть, это будет интересно моим детям. Когда я рассказал об этом своей маме, она сказала, что хочет почитать. Да и почти все, кому я говорил о своем недавнем увлечении, захотели прочесть эту книгу. И я решил выпустить эту историю через издательство. Не скрою, мне интересен сам опыт. Каково это – выпустить книгу, за которую люди даже готовы заплатить, чтобы прочесть? Может быть, потом я выложу ее на всеобщее обозрение, но на данный момент – пусть ее прочитают те, кто действительно хочет узнать что-то обо мне.

Мне интересна статистика желающих читать что-то, написанное мной. Я могу про многое рассказать: про свое детство, молодость, спортивную карьеру, работу в банке, опыт в покере и на фондовом рынке, увлечение духовными практиками. У меня в голове много мыслей по поводу людей и их отношений, по поводу денег, целей, мотивации и так далее, и так далее... Скажем так – в последний год из меня это так и лезет, но даже не берусь сказать, кому это интересно. Вот я и захотел проверить – а стоит ли мне продолжать?

Итак, я хочу рассказать всю историю. Как я пришел к это-

му. Как набрал свою первую тысячу зрителей. Причины взлетов, провалов, уходов, возвращений. Вы узнаете о моих взаимоотношениях со многими стримерами, которые продолжают вас радовать на своих потоках. Я опишу все свои чувства и мысли, которые меня посещали в определенные моменты. Те, кто меня смотрят и знают, понимают, что я максимально открыт людям, и это часто играет со мной злую шутку. Что ж – я готов поиграть еще раз.

Да, я прекрасно понимаю, что я не миллионер и не рок-звезда. Кто я вообще такой, чтобы писать книгу? Отвечу. В первую очередь, я человек, у которого есть пальцы, чтобы печатать, а также – огромное желание поделиться своим опытом с другими людьми. Я не увидел ни одной причины, чтобы остановиться. Мне доставило большое удовольствие провести время за написанием этой книги, и я надеюсь, что вам понравится моя история.

Пролог

*«Wear the grudge like a crown of negativity
Calculate what we will or will tolerate
Desperate to control all and everything
Unable to forgive your scarlet letterman»*

Tool – The Grudge

Прошло три года с тех пор, как я начал свою банковскую деятельность. За это время я прошел путь от стажера, который раздавал листовки (оклад – пять тысяч в месяц), до руководителя по зарплатным проектам с неплохим окладом и большими перспективами. Этот путь заслуживает отдельной истории, которая может получиться длиннее этой, но я расскажу о нем коротко. Начнем, пожалуй, с того момента, когда меня решили уволить.

История в общем-то банальная, без уолл-стритовских головокружительных интриг и прочих атрибутов современности. Я месяц отсутствовал в банке в связи с пневмонией, и за этот месяц меня убрали с дороги мои конкуренты, которым также, как и мне, светило место начальника отдела розничного кредитования. Что же – у них все получилось.

Апрель 2014-го года. Офис «Альфа-Банка». Осталось меньше двух недель до увольнения. Разговор с коллегой:

– Ну что, тебя оставляют в «Альфе»?

– Нет.

– Почему? Ты же ходил на собеседования, ты же много с кем общаешься, неужели никуда не возьмут?

– Слишком много людей поставили против меня, ты же сам понимаешь, что это за место.

– А на начальника смены колл-центра?

– Тоже не прошел, да там еще и по возрасту Москва не согласует, мне же только двадцать четыре.

– И что будешь делать?

– Не знаю, у меня еще время есть. Попробую отправить резюме, может быть, кому-нибудь и пригожусь.

– Жалко, конечно. Тебя тут уже все знают, и ты много чего сделал. Странно, что тебя не хотят оставить на других должностях.

– Я не вернусь опять продавать кредиты, хватит этого с меня. Я даже согласился на тренера по продажам, зарплата меньше, но мне интересно.

– Ну так и что? Ты же общаешься с ними.

– Говорят, Москва не согласовала, но сдастся мне – там что-то другое.

– Думаешь, эти чудят?

– Скорее всего. Ладно, я поехал...



Так я выглядел в последний год работы в банке

Я вышел из кабинета и направился к машине, по пути ловя

кучу косых взглядов в мою сторону. В тот момент я ни с кем не хотел разговаривать. Через две недели меня здесь не будет, и мое имя забудется, как и сотни других имен бывших сотрудников. На протяжении всего времени я думал о том, что покину банк, но, признаться, не думал, что так скоро. Тут не работает кредит доверия: если ты кому-то не нравишься, и они знают, как тебя убрать – они это делают. Здесь нужны только связи, которых у меня не было. Никто не заступится за меня и не замолвит словечко.

Несмотря на то, что я был на хорошем счету у людей, мое месячное отсутствие сказалось на всем. Если честно, я вообще был не особо рад, когда переходил сюда с предыдущей должности. Но мне не оставили выбора. Они хотели, чтобы я опять продавал и пообещали неплохое место через полгода. Был большой провал в продажах зарплатных проектов – именно поэтому меня туда и отправили. Сперва я подумал – всего полгода, и у меня все будет хорошо. Оклад около 120 000р плюс премии. Просто нужно опять продавать. Самое интересное – это было моим талантом, который мне не очень-то и нравился. Еще в юном возрасте мои друзья удивлялись моим умением манипулировать и делать так, чтобы люди поступали по моему желанию. Каким-то образом мне это удавалось.

Фактически, я мог продать что угодно и кому угодно. Помню, как мой руководитель хвастался мной перед всеми коллегами, что я у него работаю, и как он мной гордится.

Слава не заставила себя долго ждать. Уже через год обо мне знали директора в Москве. Меня отправляли к тем людям, которым никто не мог ничего продать, а у меня это каким-то образом получалось. Это уже была своего рода игра – каждый следующий клиент был для меня, как сейчас модно выражаться, «челленджем». Мне не нужны были знания, типа «12 шагов продаж», или там «8 способов не упустить клиента». Все это невероятная чушь, скажу вам по секрету – но речь у нас сейчас не об этом.

Проблема была в том, что мне это не нравилось. Мне вообще не нравилось этим заниматься – лезть к людям, красиво говорить и вынуждать делать то, что по сути им было вообще не нужно. Но нужно было мне, чтобы жить и банку, чтобы процветать. После большого успеха меня отправили в самый страдающий отдел и назначили руководителем по развитию стратегического партнерства. Через полгода мне звонили коллеги из соседних городов и просили остановиться, так как я побил все рекорды по продажам. Правда, продавал уже не лично я, а отделения. На мне были продажи всех пластиковых карт по краю и заключение новых партнерских договоров. Кроме того, я головой отвечал за мероприятия, который проводились в городе в плане повышения узнаваемости банка. Добавьте к этому все банкоматы края, договоры, аренда, утиль – и вы получите полное представление о моей должности. Я занимался всем. Я просто горел на работе.

Директора понимали: с этой должности я никуда не пойду. Это была так называемая позиция «старт-стоп», с которой почти никуда не вырваться выше. Но спустя некоторое время ситуация изменилась. Мне предложили продавать зарплатные проекты, а на этой должности предполагалось последующее повышение. Я был крайне амбициозным молодым человеком и сразу согласился на предложение.

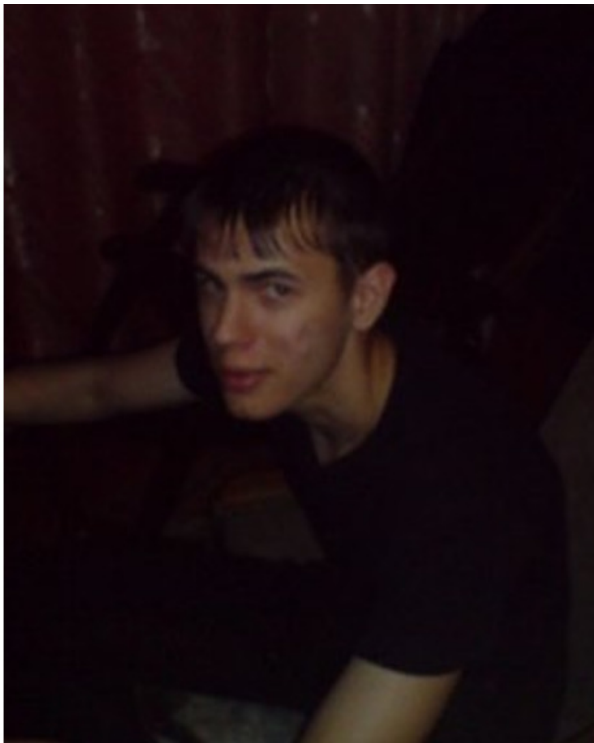
Но, к сожалению, все закончилось. Может быть, в глубине души я и сам хотел, чтобы это скорее прекратилось, но в моих планах уж точно не было ухода из банка.

Я вышел из офиса, попрощавшись с охранниками. Да, самое забавное – я больше всего общался с охранниками и айтишниками. Может быть, из-за того, что они не хвастались телефонами за обедом и не мерялись качеством печати на визитках при встрече. С этими ребятами всегда было просто. Им нет никакого дела, выполнил ты план, или нет, им совершенно безразлично, на какого клиента ты вышел. Они не хотят с тебя поиметь или использовать тебя. Они просто любят приятно пообщаться не о работе.

Я помню все, как будто это было вчера. Вот я приезжаю домой. Для жены светлых новостей нет. Но она всегда в меня верила и знала, что я найду выход в любом случае. На меня укоризненно смотрят мои кошки, которые, судя по всему, уже начинают переживать, что я больше не куплю им хорошего корма. Сажусь к компьютеру и начинаю смотреть сайты о работе. Отправляю кучу резюме. Мне надо отвлечься.

Так, игры... Я не хочу играть в «плойку». Концовка Масс Эффекта вообще отбила у меня всякое желание проходить сюжетные игры. Может быть, Hearthstone? Даже не знаю. Я уже брал легенду в феврале, а в марте вообще закончил сезон, войдя в топ 100. Ладно, пойду немного поиграю, почему бы и нет, в конце концов...

В игры я играл всю молодость. Меня постоянно оттаскивали от компьютера, делали ограничения, забирали шнуры, наказывали и т. д. Но с помощью компьютера меня можно было и мотивировать. К примеру откидать снег с крыши, был равен одному часу игрового времени. Как бы ни старались родители, но меры я не знал и посвящал играм достаточно много времени.



Привет от Ивана-игромана из 2009 года. Таким меня в первый раз увидела моя будущая жена.

Вернемся к ХСу. Игра упорно не клеилась, и я решил глянуть стримы. О стримах и твиче я узнал от сайта Prestige-gaming. Вообще интересно, что стримы стали так популярны. Я помню, как четыре года назад стримил на XFIRE арены

в ВоВе, и все было довольно топорно и коряво. А тут прямо такая площадка, и, судя по всему, люди еще и зарабатывают на этом. До этого я показывал свои игры только друзьям, которые захотели тоже зайти в легенду. Кстати, о друзьях – мне как раз кто-то написал:

– Привет, пойдешь в Старкрафт?

– Ну да, давай.

Иногда мы играем в «старик» с друзьями. Честно сказать, я не силен в стратегиях, но это всегда весело.

– Привет, Вань, подрубишь сегодня ХС?

– Зачем?

– Ну я хотел глянуть, ты же вроде уже в легенде?

– Да пока нет, но уже рядом.

– Подруби, пожалуйста, я посмотрю, как ты играешь.

– Слушай, у меня сейчас вообще нет настроения в него играть. У меня с работой все плохо.

– Ну и куда думаешь идти?

– Да никуда пока, жду ответа от банков.

– А почему именно банк?

– Ну я там почти все досконально знаю, и я не вижу смысла залезать в другую сферу.

– Ты же в ХС хорошо играешь, попробуй постримить

– В смысле, постримить? Я уже стримил для вас, будете мне деньги платить?

– Нет, попробуй регулярно постримить, люди 100% зайдут

– Стоп. А чего им у меня-то делать? Они же и так смотрят других людей, вон там по 2—3 тысячи сидит в топе.

– Они все арену катают, по ранкеду ты сможешь взять аудиторию.

– Не знаю даже. Я без понятия, как там все устроено

– Слушай, я тебе помогу все настроить, только тебе надо еще на GoodGame канал завести и на SC2TV, там много русскоязычной аудитории. Вообще, я тебе скажу так: если все нормально пойдет, то ты на стримах спокойно сможешь 30—50к поднимать. Такие дела.

– Ничего себе, а за что?

– Донаты, реклама, платные подписки, все такое... Ну я знаю стримеров, которые хорошо поднимают. Вот недавно одному 100к доната прилетело.

– Это, конечно, все хорошо звучит, но... А, фиг с тобой, давай попробую!

Направляемый объяснениями друга, с настройками я справился без проблем. Но в воздухе висела другая проблема – грозная и на первый взгляд трудноразрешимая.

Я абсолютно не представлял себе, что говорить во время стрима. Как себя вести, что делать и как отвечать на вопросы. Друзьям-то я обычно пускал немые трансляции. Подумав, я решил – а, ладно: на неделе запущу, посмотрим, что из этого выйдет, и с чувством выполненного долга вышел проветриться на балкон. В голове образовался какой-то сумбур, я почти физически чувствовал бешеное вращение соб-

ственных мыслей.

Сто тысяч доната – да это же охренеть можно. Кому это надо? За что? За то, что какой-то парень сидит и играет в игры?

У меня много знакомых врачей, которые работают за копейки, а на них большая ответственность. Есть люди, которые спасают жизни и получают деньги, которых хватает только на то, чтобы рассчитаться со своими долгами. С другой стороны – я знаю людей, у которых этих денег много. Очень много. Но они не слишком-то хотят с ними расставаться, тем более, таким странным образом. Частный предприниматель, бандит, инвестор – да без разницы, никто из них все равно не расположен к подобным тратам. Может, я чего-то не понимаю, конечно. А вот их дети как раз могут пустить по ветру такие деньги, но речь не о них.

Мне выпадала возможность встречаться с владельцами местных сетей супермаркетов или заводов. Они могут купить себе дорогие машины, дома, яхты. Они отправляют своих детей на учебу за границу. Но чтобы просто так дать абстрактному «человеку с экрана» такую сумму денег, при условии, что последний не при смерти и не особенно в них нуждается – все это никак не укладывалось в моей голове.

Я понимаю, к примеру, чем обусловлены большие суммы призовых у спортсменов, занимающихся боевыми искусствами. У них даже подписан документ, где черным по белому выведено: «... риск умереть во время боя или трениров-

ки...» Спорт граничит со смертью. Ну а здесь что?

Ладно, наверное, я слишком заморачиваюсь. Думаю, я найду ответ. А между тем, в потоке мыслей все четче оформлялась одна – как, черт подери, привлечь аудиторию? Я спрашивал себя: «Чем я хуже, тех, кто сейчас стримит?» Да ничем. Все, прекращаем рефлексии!

Следующим утром я отвез жену на работу, а сам в полном соответствии с законом подлости по дороге в банк попал в жуткую пробку. Особенно это меня не расстроило. Так как у меня была отработка, я мог себе позволить не приезжать вовремя и пропускать планерки.

Я зашел в офис. Коллеги уже были на своих местах и о чем-то загадочно перешептывались. Всего в нашем кабинете сидело 5 человек. Новый начальник, трое моих, собственно, коллег, а еще Артур, который занимался банкоматами вместо меня. Из всей честной компании со мной общался только Артур. Вот и сейчас он сразу подсел ко мне и начал расспрашивать о вакансиях и моих успехах в их поиске. Я односложно отвечал, понимая, что обрадовать приятеля, строго говоря, нечем.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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