

Антон Горин

Формула успешного фотографа

Или чему не научат в фотошколе



Антон Горин
Формула успешного
фотографа. Или чему
не научат в фотошколе

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48507575

ISBN 9785005069184

Аннотация

Эта книга будет полезна как начинающим, так и опытным фотографам. Знания, описанные в книге, помогут новичку легче войти в профессию и получить навык эффективного взаимодействия с клиентами, а опытному фотографу – выйти из профессионального тупика или творческого кризиса и понять причины проблем работы с клиентами. Читателю предлагается пройти путь по 3 этапам развития фотографа: саморазвитие, совершенствование навыков работы с клиентом и упаковка личного бренда.

Содержание

От автора.	5
Введение	7
«Важно» И «Надо»	11
Часть 1.	13
Глава 1.	13
Что значит быть фотографом.	13
10 особенностей профессии	
Основы мотивации. Лидерское мышление	20
Лидеры и Аутсайдеры	29
Глава 2. Почему ты	33
Бояться – выгодно.	33
Страх старта	38
Страх ответственности	39
Конец ознакомительного фрагмента.	42

**Формула успешного
фотографа
Или чему не научат
в фотошколе**

Антон Горин

© Антон Горин, 2019

ISBN 978-5-0050-6918-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора.

Фотография начинается с фотографа

Фотография, как и любая профессия имеет свои «сладкие» и «горькие» привкусы. Фотобизнес привлекает многих. Одни хотят уйти с ненавистой работы и стать свободными, другие ждут легких денег. Но каждый, рано или поздно, сталкивается с особенностями рынка и необходимостью своего развития и популяризации личного бренда. Кроме того, специалист любой сферы услуг сталкивается не только с конкуренцией, но и с внутренними страхами и противоречиями – ведь в этой профессии нет начальника, который заставляет выходить на работу и что-то делать. Заставлять приходится себя самого, развивать самодисциплину и ответственность. Тут также нет гарантированной зарплаты – все зависит только от вас: и это с одной стороны страшно, а с другой невероятно интересно.

Меня всегда удивляло, как много значения фотографы придают покупке новой техники и как мало развитию себя как личности. Ведь фотографию создаёт фотограф, а не камера. Рынок фотооборудования предлагает огромное количество самой разной техники: объективы, вспышки, синхронизаторы, постоянный свет, светоформирующие насад-

ки, камеры полнокадровые и неполнокадровые, зеркальные и беззеркальные, и т. д. Я сам люблю «поиграться» с техникой, это увлекательный процесс – можно почувствовать себя ребёнком, которому постоянно дают возможность попробовать новые игрушки.

Так и фототехника, на мой взгляд, это игрушки для взрослых. Техническое исполнение кадра, резкость снимка, глубина цветов, своеобразность рисунка – несомненно важно, но приводит ли только это к известности, популярности, финансовой стабильности? Чаще всего нет. Не все люди, которые приходят в профессию фотографа обладают талантом создавать уникальные снимки. Чтобы создавать уникальные снимки надо быть человеком с уникальным мышлением. В ваших силах раскопать эту уникальность.

То, каким человеком вы являетесь определяет то, какие снимки вы создаёте. Ведь по сути, фотография – это ваш способ интерпретации окружающего мира. Через фотографию вы показываете то, как вы видите, чувствуете окружающее пространство, а все мы ощущаем это по-разному. И тут очень к месту разговор о развитии своего мышления и своей личности. Развитие, в нашем контексте – это изменения, которые происходят на ментальном и материальном плане во время получения нового жизненного опыта. Ведь без изменения вашего мышления – не будут меняться и ваши фотографии и ваш подход к созданию снимков и клиенты останутся прежними.

Введение

Случалась ли у вас такая ситуация: фотосессия еще не закончена, а клиент уже вытянул из вас все соки? Или вот такая: пока ищете подход к клиенту – силы и эмоциональный настрой иссякли?

Буквально 3 года назад я сам был таким. Энергетически и эмоционально опустошался почти после каждого клиента. Мне было комфортно общаться лишь с 20% людей, которых я встречал в своей жизни.

Сейчас я – фотограф, который в самом обычном городе способен получать доход в 5 раз больше стандартной зарплаты среднего жителя и при этом делать свою жизнь яркой и интересной. Не ставлю работу в приоритет личной жизни и не жертвую общением с родными и друзьями. Успеваю следить за своим здоровьем и заниматься саморазвитием. А все это в сумме, по моему мнению, и есть счастье.

Эта книга собрана из результатов моих наблюдений, проб и ошибок. Здесь собран весь мой 10-ти летний опыт работы над собой в личном и профессиональном плане. В книге не будет инструментов композиции или уроков по ретуши. Книга совсем о другом. Здесь я предлагаю «формулу успешного фотографа». Хотя наблюдательный читатель сможет заметить, что эта формула актуальна для любого специалиста сферы услуг.

Теперь, вы сможете применить эту формулу в своей жизни. В книге я каждый раз предлагаю вам выбор – а ваше дело уже решать по какому пути вы будете идти. Я спешу заверить, что эта книга не автобиография, хотя все, что я тут описываю – прожито мной на личном опыте. Книга про вас, уважаемый читатель и, чтобы вы это прочувствовали, я предлагаю выполнять по-максимуму все задания в конце глав.

Книга складывается из 3х частей. Первая – саморазвитие. Как **быть** в гармонии с собой и окружающим миром? Как успевать все, что хочешь? Как жить на позитиве, подпитывать внутреннюю энергию и сохранять баланс сил каждый день не затрачивая много ресурсов? Ответы на все эти вопросы вы найдете здесь. На первом этапе книга поможет вам «прокоучить» самого себя.

Вторая часть – работа с клиентом. Не секрет, что нажимать на кнопку фотоаппарата умеет каждый. Даже на телефон сегодня можно снять шедевр, но именно умение успешно взаимодействовать с людьми – камень преткновения многих современных фотографов и вообще работников сферы услуг. Если вы планируете остаться на рынке фотографии хотя бы на 5, 10 лет и стать известным специалистом – то важно рассматривать работу с людьми в долгосрочной перспективе, выстраивать отношения с клиентами. Рабочего сарафанного радио не будет у фотографа, который не умеет давать своим клиентам то, что они хотят. А не забывать при этом про себя научит первая часть книги.

Имидж и репутация фотографа, а так же успешный фотобизнес складываются из психологических и маркетинговых аспектов. Поэтому в третьей части мы поговорим о вашем личном бренде. Я раскрою для вас все самые важные механизмы упаковки фотографа, чтобы вы достойно показали клиентам и всему миру свои лучшие стороны.

Теперь, прежде, чем мы по-настоящему начнем, я хочу обратить ваше внимание на способ поиска ключевых фраз, которые я буду использовать в своей книге и на которые вам важно обращать внимание, чтобы собрать в итоге ту самую формулу успешного фотографа. Обращайте пристальное внимание на следующее обозначение:



Оно и будет означать, что данная фраза или мысль является частью формулы успешного фотографа.

Эта книга – квинтэссенция самых важных знаний о фотографии, которые я получил постоянно обучаясь из разных источников и у разных учителей. Но большая часть является выводом из моего личного опыта, наблюдений, общения с клиентами и коллегами.

Я не претендую на истину в конечной инстанции. Потому что я такой же человек, как и все и могу ошибаться. Но сейчас, когда я пишу эту книгу я свято верю в применимость всех этих знаний. И я искренне надеюсь, что книга принесет вам пользу. Если вам захочется – напишите, пожалуйста, отзыв мне в любые соц сети, лучше всего вконтакте или в инстаграм. Я буду очень благодарен любому прорыву своего читателя, а также любой критике.

Итак, мы рассмотрим эволюцию фотографа и процесс создания фотобизнеса по трем стадиям:

1. Саморазвитие, рост твоей личности
2. Работа с клиентами
3. Построение личного бренда.

«Важно» И «Надо»

В тексте книги я часто использую слово «важно» и редко будет попадаться слово – «надо» / «нужно» и другие производные. Обращайте пристальное внимание на моменты, когда я использую это слово – скорее всего это важная часть книги.

Дело в том, что есть разница, между смыслом, который человек подсознательно вкладывает в свою речь при произношении слов «надо» и «важно». И чтобы это понять – предлагаю вам прямо сейчас медленно, вдумчиво и спокойно произнести вслух 2 фразы. Прочувствуйте каждое слово.

Первая фраза:

«Мне надо заработать в этом месяце 100 тысяч рублей» (можете подставить любую сумму, актуальную для вас).

Вторая фраза:

«Мне важно заработать в этом месяце 100 тысяч рублей».

Чувствуете разницу? Слово «важно» запускает внутри нашего мозга механизм автоматической проверки сказанного на актуальность конкретно для одного человека – того, что это произносит. Для Вас, а не для кого-то другого. То есть

так вы сможете отсекать вещи, не важные для вас, а может быть даже навязанные извне другими людьми.

Слово «надо» чаще всего требует следования чужим указаниям. «Надо» – кому надо? Вам? Или каким-то другим людям? И зачем это надо? Используя в правильном контексте слово «важно» вместо «надо» – вы сможете намного лучше прочувствовать ответственность за сказанное. Потому что теперь это касается именно вас. Вы сможете понять – потяните ли эту ношу, которую собираетесь на себя брать и ваше ли это решение или навязанное.

Часть 1.

Саморазвитие

Глава 1.

На старт!..

Как мотивировать себя

Что значит быть фотографом.

10 особенностей профессии

Профессия коммерческого фотографа, на мой взгляд, одна из самых привлекательных на сегодняшний день. На одном из вебинаров своего давнего знакомого фотографа Антона Семенова я услышал отличный список преимуществ этой профессии и, дополнив своими комментариями хочу поделиться им с вами. Итак:

1. Легкий старт. Стартовать в профессии фотографа очень легко. Достаточно иметь любительскую «зеркалочку», а высокое чувство прекрасного придет с опытом. Не обязательно искать подтверждения своему таланту. Главное – за-

даться целью.

2. Достойный заработок. Если серьезно относиться к фотографии, как к профессии, снимать регулярно и строить бизнес, то быстро появляется возможность достойного заработка. В регионах средний заработок 2500 р/ч, в Москве 5000 р/ч. Средняя продолжительность репортажных и свадебных фотосессий – 5 часов. То есть, за день работы вы можете получить, примерно, от 10 до 30 тр. Если сравнивать это со средними месячными зарплатами по стране, то это, скромно говоря, хорошо.

3. Ответственность. Возрастание ответственности параллельно росту уровня ваших клиентов, их запросов и вашему профессионализму. Фотограф ответственен за протоколизацию воспоминаний людей, которые его заказывают. Это влечет за собой покупку дополнительного оборудования для безопасной съемки и перестраховки.

4. Важные знакомства. Вы можете сфотографировать ту звезду эстрады или кино, с которым вы всегда мечтали познакомиться. Вряд ли путь таких амбиций будет простым, все имеет свою цену. Но если вы считаете, что оно того стоит – у вас обязательно получится «дотянуться» до желаемой персоны.

5. Сам себе хозяин. Можете отдыхать когда хотите, а когда не хотите – работать. Вы сами формируете свой рабочий график, контролируете размер прибыли в соответствии со своими амбициями. Вы не привязаны к одному месту работы, к городу проживания и даже к стране. Работайте там, где хотите. Язык фотографии универсален по всему миру, а изучить менталитет местных жителей и подстроиться под существующий на месте рынок не составляет большого труда. Вы можете работать сами на себя, но иногда фотографы открывают свою фотостудию и нанимают персонал.

6. Бизнес. На определенном этапе развития своих профессиональных навыков вы можете стать предпринимателем и легализовать свой фотобизнес. Нанять ретушеров, набрать штат фотографов, внедрить свою систему, которой надо будет учиться умело управлять. Это не то же самое, что быть свободной творческой личностью. Появляются обязательства перед налоговой и перед сотрудниками. Но создавать такой фотобизнес или нет – вопрос только вашего желания. У фотографа-фрилансера нет нужды нанимать большой штат сотрудников. Парочка ретушеров – не в счет. Если большой объем заказов, то всегда можно разово привлекать специалистов в аутсорсинг, таких же фрилансеров.

7. Трудно уйти в минус. Вам не нужно держать склад, закупать товар и нести риски возможного убытка. При слож-

ных экономических ситуациях в стране, вы все равно будете иметь заказы, хоть и перейдете на более низкую передачу. Если даже вы набрали штат сотрудников, то всегда можно снова перейти на самозанятость. Трудно вообразить, как вообще в фотографии можно уйти в минус. Разве что осознанно понабрать кредитов «потому что стало скучно».

8. Рынок, который никогда не кончится. Существует огромное количество ниш и жанров в фотографии, в которых можно выстраивать свою коммерческую деятельность. По крайней мере пока не придумают голограммы или газеты с движущимися рисунками, как в Хогвартсе. Но и тогда, я уверен, мы легко сможем перепрофилироваться.

9. Известность. Если вы мечтаете о славе, медийности и признании – вы можете достичь этого в фотографии. Сегодня существуют премии и церемонии, где награждаются лучшие фотографы, фотоконкурсы, где вы можете проявить себя. Фотографы наряду с художниками устраивают персональные выставки и руководят творческими проектами.

10. Фотографы – это большое и дружное сообщество. Почти в каждом городе есть свои тусовки фотографов, а в крупных городах они создают партнерства для совместного продвижения.

Как видите, профессия фотографа заманчива. Очень многие приходят в эту сферу ради быстрых денег, чтобы сорвать куш. Но немало отсеивается, ведь у всего есть обратная сторона. Теперь так же подробно рассмотрим трудности этого дела.



**Фотографию как профессию, как дело жизни
важно любить, вкладываться в него.
Как и любое дело, в котором хотите преуспеть.**

Когда занимаешься любимым делом, то многие сомнения и страхи по типу: «А вдруг у меня не получится?», «А вдруг я слишком стар?», «А вдруг я не заработаю денег?» – отпадают сами собой. Но, тем не менее, для результата везде нужно прилагать усилия. Чтобы сделать качественный снимок, нужен новый объектив. Чтобы заработать на новый объектив нужны деньги, время, энергия, желание, то есть, внешние и внутренние ресурсы. Для того чтобы появился первый успех и признание необходимо совершить прямые действия – выйти из дома и начать фотографировать, вложиться в рекламу, в свое обучение и так далее.

Фотограф – это профессия, в которой лучше не болеть. Иначе кран с денежным потоком перекрывается. В нашей

профессии «волка ноги кормят». **В этой книге я рассказываю о тех ценностях и качествах характера, внедрив которые вы станете болеть намного меньше.** Осознанные люди практически не болеют. Лично я болею максимум 5 дней в году и то, по глупости и неосторожности, например, оделся не по погоде. Как показала практика – большая часть болезней, которыми часто «страдают» люди – психосоматика и защитные процессы организма от нас самих.

Финансовая стабильность фотографа так же может пошатнуться благодаря так называемой «яме». «Яма» – это такая ситуация на рынке или в бизнесе, когда идет спад продаж или какой-то другой упадок, напрямую влияющий на финансовые показатели.

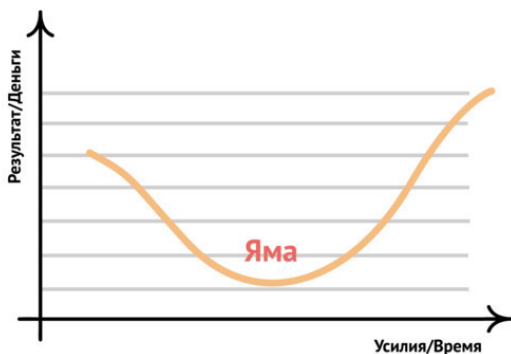


Рис. 1. Яма

Яма может быть разных типов:

1. Яма на старте. Когда начинающий фотограф спешит уволиться с работы, не дождавшись стабильного денежного потока. Как правило, на самом старте редко все идет хорошо и гладко. Вас еще никто не знает, показать и проявить себя вы еще толком не успели. В этой яме можно остаться и похоронить там свой бизнес, а можно проанализировать ситуацию, найти нужные инструменты и выбраться из нее с более лучшими показателями.

2. Психологическая яма. Она может образоваться в любой момент. Самая частая причина – страх. Это творческий кризис: опускаются руки и ничего не хочется делать. Человек уходит в негативные эмоции. Работать в таком состоянии, с таким лицом и чувством тревоги – не стоит. После таких съемок хороших отзывов и рекомендаций не ждите. Постарайтесь как можно скорее разобраться с проблемой, взять себя в руки и выйти на съемки в хорошем настроении. Фотографу жизненно необходимо научиться оставлять все негативные моменты за съемочной площадкой. В работу надо идти только с позитивным творческим настроем.

3. Яма глобальная. Демографический спад, политические и экономические кризисы. Возьмем к примеру рынок свадебной фотографии в России. В 2015—2021 годы женят-

ся те, кто родился в 90-е. Эти годы были не самыми благоприятными для большинства жителей и потому наблюдался заметный спад рождаемости. Это и есть яма. По этой причине, в сравнении с 2008—2014 годами наблюдается более низкий спрос на свадебные фотосессии и многие специалисты сидят без заказов. Но во времена таких ям хорошо видны лучшие фотографы, способные к выживанию. Когда яма закончится – у них все будет только лучше. К 2022—2024 году ситуация начнет выравниваться и начнется новая золотая лихорадка. Кто-то выживет и сможет подстроиться под новые рыночные условия, которые меняются каждые 2—3 года. А кто-то сольется, так и не дождавшись больших денег, за которыми пришел.

Основы мотивации. Лидерское мышление

«Если человеку чтобы двигаться нужна регулярная подпитка новой мотивацией – с ним что-то не в порядке».

Прежде, чем перейти к разговору о формировании личности фотографа важно прояснить базовые вопросы мотивации человека.

При входе на рынок фотоуслуг, все претенденты имеют разные стартовые характеристики. Кто-то родился в благо-

получной семье, кто-то в относительно бедной. У всех будет разный вкус, понимание искусства, и ценности. Одни обучились в художественном училище, другие нет. Кто-то родился «под счастливой звездой» и получил талант, а кто-то при рождении имеет способности ниже. Одних воспитывали адекватные родители, а других неосознанные и с низким запросами от жизни. У кого-то будут «папины» деньги, чтобы открыть свою 3-х этажную фотостудию, а у кому-то 2 года пахать за кассой в Макдоналдсе, чтобы заработать на свой первый фотоаппарат с китовым объективом и т. д.

Нулевой старт, на мой взгляд, это очень хорошо. Когда человек рождается в благополучной семье у него может не быть мощного импульса для развития, который есть у рожденного в семье без достатка. Тот у кого изначально все хорошо стремится сохранить уже имеющиеся блага, накопленные его предками. Если вы хотите дать своему развитию мощный толчок – вы можете поместить себя в условия, где рост будет необходимостью для выживания. Но не обязательно быть мазохистом.

По аналогии, психологами редко становятся люди, которым не приходилось работать над собой и что-то в себе менять, чтобы стать лучше. Иначе у психолога просто не было бы подсознательного присоединения и эмпатии к пациенту, а равнодушные психологи – плохие психологи.

У фотографа, родившегося в финансово неблагоприятной семье может быть больше мотивации создавать красоту,

потому что у него есть сильная нехватка красоты, как кислорода. Ему жизненно важно переехать поскорее туда, где красиво, например в Милан. Ведь он видит на фото в интернете мир куда красивее, чем тот, что он видит рядом с собой.

С другой стороны, скудная финансовая и жизненная ситуация на старте не обязательно может стать катализатором изменений. Если человек не обладает лидерским мышлением – он не будет расти. У него не будет импульса и огня внутри. У избалованного мальчишки тоже может быть жесткая мотивация для роста. Так, мое детство прошло в 90-ых и по сравнению с уровнем обеспеченности большинства семей – я был достаточно избалованным ребенком и не знал нужды. Фотограф, рожденный в семье с фамильным замком на побережье Ниццы имеет все шансы стать иконой фотографии за короткий промежуток времени, благодаря тем или иным ресурсам: связям, деньгам, короткому выходу на топ-моделей и т. д. Одно но – у этого человека должно быть нужное для роста мышление и желание этим заниматься. К счастью такое мышление можно в себе развить.



Успех зависит от того, как человек интерпретирует реальность, то есть от того, как устроено его мышление. Наличие или отсутствие мотивации также зависит от мышления.

Из-за исходного неравенства пропадает смысл в гонке за звание лучшего или за все деньги мира. Каждый занимается только собой и нет смысла сравнивать себя с другими, ведь вы никогда не будете лучше всех.



**Есть смысл быть сегодня лучше себя
вчерашнего и получать удовольствие от того,
что вы делаете.**

Такой подход дает следующие бонусы:

1. Вы легко можете измерить свой рост – просто посмотрите, есть ли сегодня разница в развитии по сравнению со вчерашним днем. Вы изо дня в день делаете одно и то же и стоите на месте? Или предпринимаете новые шаги в неизвестность и экспериментируете? Вы посещаете новые мастер-классы? Создаете с партнерами интересные новые проекты?

2. Ваша мотивация не зависит от внешних факторов и других людей. Результат вашей жизни зависит только от вас и ваших действий.

3. Вы можете планомерно приобретать новые навыки, планировать свой рост и развитие опираясь на свои достижения,

а не внешние благоприятные обстоятельства.

На основе «Бостонской матрицы» рассмотрим базовые стратегии мышления у людей. По оси «у» – у нас будут риски, по оси «х» – ресурсы. В своей жизни мы принимаем решения на основе некоторых стратегий. Стратегии являются производными нашего мышления. Какие-то их них закладывались в нас еще предками 2—3 тысячи лет назад и являются базовыми, какие-то воспитаны окружением: родные, школа, универ и так далее.



Рис. 2. Лидерские психотипы на основе «Бостонской матрицы»

1. Паразит – мало рисков и много ресурсов. Это жизненная стратегия, когда человек осознанно перераспределяет ресурсы так, чтобы это было выгодно в первую очередь ему. Например, брак по расчету или существование за счет родных и близких. Паразитирование полностью зависит от внешнего источника ресурсов, поэтому такая стратегия весьма неустойчива.

Фотографы-паразиты встречаются редко. **Паразитическое мышление** может быть, например, у человека, который сидит на шее у супруга/супруги, у родителей или достает липовую справку по инвалидности, чтобы получать пособие. Для таких фотография больше хобби, чем способ заработка, ведь основные деньги в семье зарабатывает кто-то. Отсюда отсутствие ответственности и импульса к развитию.

Как показывает мой опыт, рано или поздно, таким людям все-таки приходится переключаться в роль аутсайдера или лидера, потому что «донора» могут неожиданно уволить/понизить или он вообще может умереть. Все мы смертны. Да, форс-мажор, но такова жизнь и всякое случается.

Уровень энергии таких людей часто находится в минусе. Под энергией я подразумеваю наличие сил предпринимать какие-то действия для своего роста.

Мышление: «Мне все должны, я никому ничего не должен. Окружающие люди должны это понять и принять».

2. Герой – много рисков и мало ресурсов. Это люди, ко-

которые сознательно идут на риски, но не претендуют на ресурсы: пожарные, врачи, священники, учителя, госслужащие и т. д. Конечно, мы говорим о тех, кто остается честным и добропорядочным в своей профессии. Кто жертвует своим временем, комфортом, но не получает адекватного вознаграждения. Тоже очень шаткая роль. Рано или поздно у героя могут закончиться деньги.

Фотографы могут быть Героями, которые снимают на высоком уровне качества, но работают за копейки. Тут дело чаще в самооценке, чем в героизме. Такие люди тоже встречаются очень редко.

Фотографы-волонтеры, которые снимают животных и детей для приютов или для детских домов, но не имеют стабильного потока заказов, тоже относятся к этому классу.

Энергия у Героев, не смотря на их служение и чистые порывы, чаще в минусе. Нет ни времени, ни сил что-то предпринимать и как-то менять жизнь.

Мышление: «Я нужен, я необходим, если не я то кто же. Я не брошу мою работу, даже если 2 месяца не буду платить зарплату».

3. Аутсайдер – мало рисков и мало ресурсов. Человек понимает, что для того, чтобы жить так как он хочет – нужно много вкладывать энергии и сил. Поэтому он понижает уровень своих потребностей и говорит сам себе: «Высокое качество жизни – лишнее, люди которые живут в просторных квартирах и ездят на дорогих машинах только создают себе

больше обязанностей и проблем. Лучше жить в маленьких квартирах, летать эконом классом, вещи носить пока не сносятся, продукты покупать только по скидкам» и так далее. В итоге, они примиряются с теми обстоятельствами жизни, которые есть и живут комфортно. Не смотря на свою не привлекательность, это достаточно устойчивая стратегия.

Фотографы-аутсайдеры составляют подавляющее число фотографов. Да и в принципе, людей. В фотографию идут, по большей части, ради того, чтобы брать поменьше ответственности и чтобы работать было не сложно. Даже те, кто говорит: «Вот купят себе камеру и сразу считают себя профессиональными фотографами!» – по большей части, сами являются аутсайдерами.

К примеру, Лидеру нет смысла обвинять в чем-то других. У него другие ценности. Это одна из причин, почему в обществе сложилось мнение, что фотографы – редкостные лентяи. Что их тяжело растормошить, замотивировать на съемку мероприятий, где нет прямых денег, но могут быть косвенные, их практически невозможно вовлечь в участие в перспективных проектах. Потому что аутсайдеры безынициативны по природе своей.

Но не думайте, что если вы один раз отказались от проекта – значит вы аутсайдер. Нет, один поступок ничего не решает, но решает когда такие решения систематичны.

Энергия в балансе. Низкое/среднее качество жизни.

Мышление: «Жить нужно не напрягаясь, в кайф.»

Не нужно тратиться на предметы роскоши. Где родился – там и пригодился. Не бери на себя слишком много. Повышение на работе – зачем? Будет же больше работы и ответственности».

4. Лидер – много рисков и много ресурсов. Готовность идти на риски и напряженную работу, параллельно ставить амбициозные цели, с готовностью предпринимать необходимые действия для их достижения. Цель – обеспечить себе высокий уровень жизни. Любые неудачи лидер воспринимает как временные трудности и стимул к поиску новых путей к достижению цели. Он делает выводы и идёт дальше.

Фотограф-лидер – это как правило элита, они входят в топ фотографического сообщества в городе. Они разносторонне развиваются: экспериментируют со стилем съемки, пробуют новое оборудование, постоянно обучаются. Такие фотографы охотно идут на сотрудничество в новых проектах, где они видят свои прямые и косвенные выгоды. Они понимают, что новое всегда сомнительное. Но не знаешь, когда и что именно выстрелит. Поэтому они берутся почти за все. У лидеров высокая самооценка, как и аутсайдеров, но в отличие от вторых они не эгоистичны и не горделивы, потому что с такими тяжело сотрудничать. Главная черта лидера – он постоянно действует и эти действия направлены по вектору развития вверх, тогда как у аутсайдера это вектора просто нет, потому что он плывет по течению.

Энергия в балансе, но на более высоком уровне. Высокое



Мышление: «Мой успех зависит от меня и моих действий. Мне важно стать профессионалом в своем деле, а значит, я готов вкладываться. Сложности приходят и уходят, а мастерство остается со мной. У меня всё получится!»

Лидеры и Аутсайдеры

Аутсайдер хочет, чтобы было хорошо сейчас. Правда потом может быть плохо, но он старается об этом не думать. Ему хочется, чтобы сейчас была новая машина он берет кредит. Но если заем является инвестицией с целью роста капитала и по расчетам это выйдет в плюсовой баланс – тогда это лидерское мышление. Важной ценностью для такого человека является комфорт. Ни один аутсайдер не пойдет на риск, потому что риск – это стресс. А стресс – противоположен комфорту.

Лидер готов пожертвовать комфортом сейчас, чтоб было хорошо потом. Он вкладывает ресурсы в свои знания, в новое оборудование, в недвижимость и т. д. У него есть цель и он верит, что ее реализация сделает его жизнь лучше. Достигает цели и кайфует. И так – снова и снова. В итоге, происходит рост.

Еще одна важная черта этих двух ролей – реакция на проблемы. Аутсайдер предпочитает бегство от проблем и от решения неприятных вопросов. Он предпочитает их не замечать и откладывать на потом. Лидер решает проблемы сразу по мере их поступления, потому что знает, что если их отложить – потом будет хуже. Это как маленький монстрик, который живет в комнате и его не замечают. Он постепенно растет и становится опаснее. В какой-то момент он становится таким большим, что не решить эту проблему уже нельзя. Но она уже доставляет куда больше неприятностей.

Пример. У Вас на день запланировано несколько дел. Есть приятные, например, сходить на шоппинг, и есть рутинные и не особо приятные – обработать фотографии или позвонить недовольному клиенту или клиенту, которого вам изначально не хотелось фотографировать.

- Аутсайдер решит: «Ой не хочу я этом клиенту звонить, опять скажет, что ретушь криво сделана и там ему обработка не нравится. Позвоню потом, а сейчас лучше шоппингом займусь».

- Лидер скажет: «Так, шоппинг я лучше отложу на вечер, а сейчас позвоню этому клиенту. Да, пусть он мне уже весь мозг вынес, но если я не закрою этот вопрос сейчас, я весь день буду переживать по этому поводу. Лучше сейчас я ему наберу, объясню, что у него нет вкуса и вообще он сплошной колхоз и зря я за этот заказ вообще взялся» (шутка) И потом

спокойно выдохну» – лидер делает звонок, выдыхает, пьет вкусный кофе, восстанавливается после непростого разговора и идет спокойно отдыхать.

Я не стремлюсь оценивать эти стратегии, что хорошо, а что плохо. Все названия – нейтральны, это просто социальные роли и вопрос личного выбора, не более. Но лично я за лидерское мышление и стараюсь всячески развивать его у себя. Предлагаю вам попробовать применить этот метод мышления в своей жизни и работе.

Эта книга помогает быть в зоне лидерского мышления. Если вы сейчас поняли, что часто живете в стратегии Аутсайдера и вас это не устраивает, то книга даст вам знания, как заменить неработающую позицию. Вам сейчас **важно** сделать выбор, каким образом вы хотите мыслить и жить. Если это выбор не в пользу лидерского мышления, то скорее всего дальнейшее чтение книги будет бессмысленным, потому что она вся соткана из нитей лидерских стратегий, ценностей и жизненных приоритетов. Но какое решение вы бы ни приняли – это тоже ваш выбор.

Подумайте, кто из вашего окружения живет по стратегиям Аутсайдера, Паразита или Героя. Во многом окружение определяет стратегии поведения человека. Адекватно оценивать себя самого – сложно.

Важно! Мы говорим сейчас не о тактиках, которые вы меняете в зависимости от жизненной ситуации – у мамы я могу

побыть немного Паразитом, а дома я Герой. Я смешанный тип. Мы говорим о базовой стратегии жизни, которая лежит в основе ваших выборов и принятий решений в осознанной взрослой жизни.

Мне важно донести до вас, уважаемый читатель, что эти 4 стратегии являются достаточно обобщенными понятиями, хоть и невероятно точными. Есть большое число подводных камней и нюансов в том, как человек проявляется в разных жизненных ситуациях. И всем этим особенностям психики мы будем уделять еще много внимания на протяжении всей книги.

Вся эта книга о лидерском мышлении. Человек именно с таким мышлением может претендовать на успех и достигать важных для него амбициозных целей. Но чтобы начать движение и рост – важно осознать наличие проблемы и честно признаться себе в этом: «Да, у меня это есть». Только тогда возможны изменения.

Глава 2. Почему ты все еще не успешен. Страхи

Бояться – выгодно. Меняться – неприятно

Корень множества внутренних конфликтов и тормозов личностного развития кроется в страхах. У творческого человека их достаточно много. Одни связаны с неуверенностью в себе, другие с боязнью критики. Третьи навязаны обществом, четвертые родителями. В любом случае, надо работать со страхами, если вы хотите создать успешный бизнес и в дальнейшем масштабировать его.

Но есть хорошая новость – страхи не нагрянут на вас все разом. Какие-то уже есть, а какие-то начнут проявляться во время вашего развития. И это нормальный процесс. Если вы готовы двигаться вперед и вверх – просто знайте это. Помните мудрую фразу: «Человек никогда не стоит на месте. Он либо развивается, либо деградирует.» Так вот, в лучшем случае, страхи будут просто тормозить вас во время роста, в худшем даже один, но мощный страх может послужить началом деградации как профессионального фотографа.

Теперь подробнее о том, что тормозит наше развитие

и что с этим делать.

Бояться выгодно. Иначе у нас бы не было страхов и мы бы не позволяли им собой руководить. Страх всегда имеет вторичную выгоду и чаще всего люди неосознанно принимают решение бояться и не делать ничего по направлению своего роста. Это происходит на автомате, такой принцип действий может сложиться у человека со временем и стать частью нормальной картины мира.

Выгодно не прилагать усилия, ведь не придется работать головой, что-то придумывать, тратить свои силы и возможно нервы. Выгодно бояться предпринимать действия для роста, вместо этого выбирая работу в офисе. Ведь тогда в жизни все понятно наперед, вам начинает казаться что в жизни есть спокойствие и стабильность, можно спокойно смотреть телевизор по вечерам и не переживать будет завтра работа или нет. А может страх связан с тем, что окружение не одобряет вашу деятельность и не считает ее серьезной – в таком случае намного проще не идти против людей и не стоять на своем.

А куда перевешивает чаша ваших весов? Что для вас важнее? Лучше, если она будет перевешивать туда, где вам не выгодно обладать этим страхом, иначе не будет мотивации от него избавиться. Хотя именно избавиться от страха совсем не получится. Страх, это, по сути, защитная форма организма. Присутствие его в нашей жизни говорит о том, что с психикой всё в порядке. Однако степень влияния стра-

ха на жизнь и наши проявления не должна быть доминирующей. Страхами важно научиться управлять, нивелировать их и работать с ними. О чем и будет информация дальше.

Корни любой проблемы могут сидеть у всех людей на разной глубине. Да и сама причина возникновения страха у каждого человека будет своя. Если у вас есть какие-то внутренние противоречия, которые мешают стать успешным фотографом, то можно проработать этот вопрос с психологом. Скорость проработки будет зависеть во многом от вас, вашей открытости и готовности реально разобраться со страхом. Это больно, не приятно. Но эффективно.

Меняться сложно и неприятно. Все наше тело и разум привыкли к определенному сценарию поступков, проявлений, эмоциональных реакций и складу мышления. У взрослого человека все это «зацементировано» опытом, что и называется зоной комфорта, то есть, предсказуемостью. Для того, чтобы стать хоть в какой сфере другим, более успешным и результативным, человеку важно прорубить свой личный «цемент» рамок и установок. Это действительно сложно. Большинство снова возвращаются в предсказуемые модели, в свою матрицу. Но именно работа над собой позволяет, шаг за шагом, выйти из этого саркофага в новую лучшую реальность.

Поделюсь своим примером. До 23 лет я слишком много «звездил». И это мне очень мешало, правда тогда я этого ко-

нечно не понимал. Люди отворачивались, ведь никто не хочет иметь дела с зазнайкой. После консультаций с психологом, я понял, что в детстве мне не хватало одобрения моих побед, реальных действий. Мне говорили: «хорошо, молодец, но можно было и лучше». В итоге образовался «дефицит похвалы» и я искал признания и славы повсюду, а иногда требовал. В итоге, после многих отказов я сильно закрылся в себе и стал «черной дырой», состоящей лишь из негатива.

Сегодня глядя на меня сложно подумать, что когда-то этот человек был зазвездившимся выскочкой. Но это стоило мне большого труда, эмоциональных и физических усилий.

В результате, сейчас я доволен жизнью и делюсь своими знаниями и опытом в этой книге. Но новые горизонты есть и у меня, ведь человек не может стоять на месте. Помните всегда об этом.

Как работать со страхами?

Есть два основных уровня проработки страхов:

1. Уровень «Думать». Тот случай, когда мы осознаем головой, что у нас есть страх.

- В первую очередь важно признать, что страх есть и от него надо избавляться. Не бежать от этого, а встретиться лицом к лицу. Это первый смелый и важный шаг.
- Подумайте, какие вторичные выгоды вы получаете от то-

го, что позволяете страху собой манипулировать?

- Скажите себе честно – чего вы лишаетесь пока пока принимаете решения в жизни, руководствуясь этим страхом? Представьте себе ту самую чашу весов.

- Если вы понимаете, что этот страх несет сильно больше вреда, чем пользы – заменяйте его на обратные, позитивные установки и стратегии.

Но одного осознания проблемы головой мало, чтобы она ушла.

2. Уровень «Чувств и эмоций». Все наши эмоции и чувства родом из детства. Вспомните момент, когда вас обидели или смеялись над вами. Постарайтесь простить тех людей, осознав причины их действий. В таком случае вы визуализируете, проживаете и, как бы, переписываете моменты из прошлого. Это может быть для вас сложным моментом, но зато наиболее эффективный способ избавления от внутренних проблем.

Ниже я перечислю самые частые страхи фотографа. Какие бы из них у вас не откликнулись, при чтении мы осознаем материал только на уровне «думать», но не на уровне «чувствовать». Сейчас вы можете понять то, что я пишу мозгом, но нужна и практика. В книге я постараюсь помочь вам вырасти над своими страхами, если вы хотите быть популярным и успешным. Не стоит в них застревать. Лично я во мно-

гом обязан за свое развитие как фотографа именно избавлению от страхов, коих было множество.

Страх старта

Он есть всегда, когда вы начинаете что-то новое. Это нормально. Чаще всего этот страх связан с неуверенностью в себе и в сильном внутреннем перфекционисте, то есть нездоровый перфекционизм. Неуверенность есть у всех в том или ином количестве. Даже крутой фотограф не значит 100% уверенность в себе. Мы – творческие люди и быть самокритичными для нас это нормально. Ненормально, когда страх настолько огромен, что вы в итоге сидите на месте и ничего не делаете.

А вдруг скажут, что я плохо фотографирую? А вдруг не заплатят? А вдруг... Куча «а вдруг» сидит в голове и мешает начать и сделать хоть что-то.

Страх, что нет знаний и навыков. Что облажаюсь на съемке. Я до сих пор не могу снять идеально, поэтому я до сих пор не начал брать деньги и снимать людей. Боюсь подвести людей.

Существует порочный круг, связанный с неуверенностью.

- Неуверенность в себе порождает отсутствие действий
- Если Вы ничего не делаете – у вас нет результатов
- Если нет результатов – нет энергии
- Когда нет энергии – вы не уверены в себе и вы не дей-

ствуετε и так далее...

Чтобы выйти из этого круга – надо просто идти и делать. Потому что у вас сейчас нет навыков. Нет знаний – отсюда и неуверенность. Постепенно, с повышением уровня знаний ваша уверенность в себе будет расти. Чтобы обрести смелость не нужно ходить к Гудвину в Изумрудный город.

С другой стороны, мало только делать. Есть коммерческие фотографии, которые до сих пор снимают невест на ладошке, а в фотошопе приклеивают рамочку из голубей и цветочков. Они могли начать работу в начале нулевых. Там они и остались. Такие фотографии только делают, но не думают о том, как быть лучшим на рынке.

Позитивная установка:

Начните там, где нет рисков. Нет камеры? Попросите у знакомых и друзей. Нет знаний? Посмотрите уроки на ютубе, не обязательно сразу идти в фотошколу и отдавать деньги. Фотошкола нужна, когда вы понимаете, что формат самообучения не для вас или уже пройден. Двигайтесь в сторону своей цели.

Страх ответственности

Если поймали себя на том, что боитесь брать деньги, то начните с бесплатной работы, с волонтерства. Для начального этапа вы защитите себя моральным правом отдать фо-

тографии любого качества. Занимайтесь творчеством, пока не появится уверенность. Только не застревайте на этом этапе, количество обязательно должно перейти в качество.

У меня тоже это было в самом начале. Я фотографировал, но боялся брать деньги за фотографию. Помню тогда спросил у своей бабушки – «А когда можно начать брать деньги?». И она сказала – «Ты сам поймешь и почувствуешь. Как вариант люди сами предложат тебе заплатить. Почему бы тогда и не взять?». Примерно так и произошло.

В 2009 году, когда мне исполнилось 18 лет, я купил себе свой первый зеркальный фотоаппарат Nikon D5000 со стандартным объективом 18—55 mm. Он тогда стоил 35 тр со всеми флешками, сумками и так далее. Половину денег на камеру скопил сам, а половину подарили на день рождения.

Через 3 месяца я был гостем на свадьбе. У знакомых моих родителей дочка выходила замуж. На свадьбу был заказан профессиональный фотограф. Для меня это была хорошая возможность сделать себе стартовое портфолио. Я ходил за фотографом, следил за тем, что и как он делает, шпионил и учился. В итоге, мои фотографии понравились не меньше снимков главного фотографа, а какие-то даже и больше. Это и послужило моим спусковым крючком. Тут я понял, что можно на этом зарабатывать.

Поверьте, все фотографы, все именитые профессионалы начинают с нуля. Никто не делает сразу шедевров. Вы еще

моих первых фотографий не видели. Я гордо храню пару копий фотокниг, которые я делал на свадьбах в 2010 году.

Позитивная установка:

Снимайте бесплатно, пока у вас не появится уверенность в своих силах или Вам напрямую не предложат деньги. Понемногу поднимайте ценник, когда растет качество. Люди готовы платить за качество. Сигналом может быть такой вопрос: «Сколько мы должны вам за съемку?». Это значит, что пора.

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.