

РОД ДЖАДКИНС

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРА

«ИСКУССТВО КРЕАТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ»

Гениально!

ОТ ПИКАССО

ДО СТИВА ДЖОБСА:

КАК РАСКРЫТЬ СВОЙ

ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

И ДОБИТЬСЯ УСПЕХА



Род Джаджинс

**Гениально! От Пикассо
до Стива Джобса: как
раскрыть свой творческий
потенциал и добиться успеха**

«Азбука-Аттикус»

2021

УДК 159.954

ББК 88.4

Джадкинс Р.

Гениально! От Пикассо до Стива Джобса: как раскрыть свой творческий потенциал и добиться успеха / Р. Джадкинс — «Азбука-Аттикус», 2021

ISBN 978-5-389-21363-0

Герои этой книги – реальные люди, которые показывают пример, как превращать обычное в экстраординарное, в самых разных сферах человеческой деятельности: от изобразительного искусства до литературы, от информационных технологий до индустрии развлечений, от науки до коммерции, от архитектуры до медицины и многих других. Сальвадор Дали, Роальд Даль, Марк Твен, Стивен Спилберг, Стэнли Кубрик, Фрэнсис Форд Коппола, Заха Хадид, Мир Имран, Карл Лагерфельд, Алессандро Микеле – многие из тех людей, с историями которых вы познакомитесь в этой книге, не имели природного таланта и особых возможностей. Но они сумели отыскать методы, позволившие достичь блестящих результатов в своей профессии или увлечении, добиться известности и главное – предложить миру нечто особенное. Истории их успеха тщательно подобрал и обобщил для вас известный британский художник, человек, обладающий острым нестандартным взглядом на мир и широко востребованный в качестве креативного консультанта. «Вот уже двадцать лет я обучаю студентов Центрального колледжа искусства и дизайна Святого Мартина в Лондоне – одного из лучших профильных университетов в мире – техникам, описанным в этой книге, чтобы помочь им раскрыть свой потенциал. Во время лекций и семинаров для успешнейших компаний вроде Apple, Samsung и Porsche я также прибегаю к этим историям, чтобы вдохновить своих слушателей на использование креативного мышления. Теперь я хочу поделиться ими с вами». (Род Джадкинс) В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 159.954

ББК 88.4

ISBN 978-5-389-21363-0

© Джадкинс Р., 2021
© Азбука-Аттикус, 2021

Содержание

Введение	7
Мыслите как гладиатор	8
Мыслите как диверсант: уроки сопротивления	11
Радуйтесь падениям не меньше, чем взлетам	13
Превращайте обычное в экстраординарное	16
Будьте одержимы	18
Превращайте лимоны в лимонад	21
Действуйте «как будто бы»	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Род Джадкинс

Гениально! От Пикассо до Стива Джобса. Как раскрыть свой творческий потенциал и добиться успеха

Посвящается Зельде, Скарлет и Льюису

Как мы оцениваем чью-либо работу?

«Плохо».

«Хорошо».

Или – «Гениально!»

Какую реакцию обычно вызывает ваша работа? Только честно.

Я расскажу вам, как достичь вершин мастерства и добиться успеха.

ROD JUDKINS

MAKE BRILLIANT WORK

From Picasso to Steve Jobs, How to Unlock Your Creativity and Succeed

© Rod Judkins, 2021

© Гончарова Т.В., перевод на русский язык, 2022

© Издание на русском языке. ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2022

КоЛибри®

* * *

Каковы бы ни были ваши творческие запросы, Род Джадкинс подскажет, что можно сделать прямо сейчас, и приведет множество примеров в поддержку своих рекомендаций. Восхитительно прямолинейное и умное практическое руководство, как переступить через «не могу» и начать действовать.

Мейсон Карри, автор книги «Режим гения. Распорядок дня великих людей»

Новейший манифест Рода Джадкинса, посвященный творческой жизни, полон нестандартных идей и примеров, которые служат иллюстрацией пути к успеху. Мне очень понравилось!

Фил Бидл, педагог и автор книги «Правила белой вороны. Манифест творческой свободы»

Интереснейшая коллекция великолепных историй и умных советов, как повысить свою продуктивность и значимость, начав действовать иначе.

Сьюзи Перл, автор книги «Искусство креативности и инструкции по достижению счастья и успеха»

Введение

Необязательно быть гением, чтобы великолепно делать свою работу. Многие из тех людей, с которыми вы познакомитесь в этой книге, неважно учились в школе, не имели природного таланта или особых возможностей и даже вылетали с работы. Но они сумели отыскать методы, позволившие им достичь блестящих результатов. Эти методы подойдут и вам.

Вот уже двадцать лет я обучаю студентов Центрального колледжа искусства и дизайна Святого Мартина в Лондоне – одного из лучших профильных университетов в мире – техникам, описанным в этой книге, чтобы помочь им раскрыть свой потенциал. Во время лекций и семинаров для успешнейших компаний вроде Apple, Samsung и Porsche я также прибегаю к этим историям, чтобы вдохновить своих слушателей на использование креативного мышления. Теперь я хочу поделиться ими с вами.

Как сотруднику компании или частному лицу вам может показаться, что создать что-то значимое и важное очень трудно. Герои этой книги – реально существующие люди, которые покажут вам, как превратить обычное в экстраординарное. Чем реже вы меняете методы работы, тем глубже застреваете в колее заурядности. Не ждите помощи – все в ваших руках. Так что, если ваша работа хороша, но не великолепна, или вы чувствуете, как безвозвратно теряете себя, сидя на очередном совещании или отчаянно скучной презентации, пришло время действовать.

Мыслите как гладиатор

Всем, кто хочет добиться выдающихся успехов, стоит попробовать гладиаторский стиль мышления. Гладиатор в Древнем Риме должен был обладать умом, навыками и силой воли – качествами, лежащими в основе любого более или менее стоящего проекта. Вы должны защищать свою работу от нападений и одновременно нападать в ответ.

В 1990-х архитектору Захе Хадид был нанесен болезненный удар по профессиональному самолюбию. Ее проект оперного театра в Кардиффе победил в конкурсе, и это стало для нее настоящим прорывом: эксперты из числа архитекторов и дизайнеров пришли к выводу, что это здание, напоминающее драгоценное кольцо на шее оперной певицы, станет самым оригинальным и красивым во всей Великобритании. Однако узколобые политики и чиновники, распределявшие средства, так и не дали ход проекту.

Хадид была подавлена, но продолжала бороться, рассылая все больше заявок на участие в проектах по всему миру. Возникла своего рода система: архитекторы и дизайнеры признавали ее проекты лучшими, и победа оставалась за ней, но в итоге всевозможные комиссии, ответственные за принятие решений, давали задний ход, опасаясь за результат.

Тем не менее Хадид не пала духом, несмотря на то что многие годы считалось, что ее идеи невозможно воплотить в кирпиче и бетоне. Дело пошло на лад, только когда один из проектов Хадид был наконец-то воплощен в жизнь (пожарная часть «Витра», Вайль-на-Рейне, Германия). Многие заказчики внезапно захотели, чтобы она и для них спроектировала необыкновенное здание.

Мне выпала честь познакомиться с Хадид в колледже Святого Мартина, когда она читала лекцию моим студентам. Ее живая и яркая презентация мгновенно овладела вниманием слушателей. Перед лекцией Хадид выпила чашку крепкого кофе и съела пакетик хрустящего картофеля. Она медленно вертела в пальцах каждую картофельную соломинку, внимательно рассматривая ее прихотливые изгибы под разными углами, прежде чем положить в рот.

Я предложил своим студентам-художникам архитектурный проект. Вместо того чтобы проектировать здание на бумаге, я попросил их сразу перейти к делу и создать макеты из любых материалов, которые они найдут в студии. При этом можно было пользоваться не только традиционными картоном и глиной, но и такими вещами, как кофейные чашки или упаковочная пленка с пузырьками. На изготовление макета я отвел всего двадцать минут. Хадид восхитили их грубые, сырые макеты. Ей понравилась идея работать быстро и инстинктивно – то самое преимущество, которого она боялась лишиться, заняв пост генерального директора компании с многомиллионными оборотами. Невзирая на всю славу и успех, она не утратила интереса к практической работе. Узнав, что я художник, она забросала меня вопросами о лессировке, смывках и техниках разных живописцев. Она увидела возможность научиться чему-то новому и впитывала все, что могло бы сделать ее работу еще более сильной.

Хадид обладала стальным упорством борца. Но она не родилась с этим качеством, а выработала его. Как иранке, вынужденной конкурировать в мире архитектуры, где правят мужчины, ей пришлось преодолеть многочисленные препятствия. Она намеренно развивала в себе гладиаторское мышление, чтобы в каждой работе показать частицу своей индивидуальности, оставаясь верной себе и своему видению, что бы ни происходило.

Оглянитесь вокруг: большинство предметов симметричны. Хадид использовала асимметрию, чтобы придать своим проектам выразительности и привлечь к ним внимание. Несмотря на то что асимметрия ее работ вызывала отторжение у комиссий, Хадид не сдавала своих позиций. Она не стремилась к равновесию, а, наоборот, старалась его нарушить.



Оружие массового созидания

Не бойтесь создавать нестабильное. Нарушайте каноны симметрии, выбивая публику из колеи. Чередуйте длинные тихие периоды в песне короткими и громкими вставками или оставляйте большое пустое пятно на картине рядом с тщательно прописанной деталью. Важен каждый элемент вашей работы, будь то цвет, размер или текстура. Симметрия разделяет эти эле-

менты на две равные части по центральной линии, делая их банальными и предсказуемыми. Асимметричный дизайн отличается неравномерностью нагрузок. Он придает вашей работе динамики и неожиданности. Грандиозный проект 128-метровой яхты, созданный Хадид в сотрудничестве с немецкой кораблестроительной фирмой Blohm+Voss, интересен тем, что все стороны выглядят разными при равномерно распределенном весе. Хадид отказалась от обычных горизонтальных линий, соединив палубы диагоналями, чтобы создать динамичный объект, который идеально впишется в динамичную среду.

Что касается оперного театра в Кардиффе, комиссия, состоящая из валлийских политиков и чиновников, перестраховалась и отказалась финансировать его строительство. Позднее, когда их китайские коллеги запустили в работу проект оперного театра в Гуанчжоу, созданный Хадид, это способствовало превращению города в культурную столицу страны. Гуанчжоу заявил о себе как о современном и прогрессивном городе, который не боится новых идей. В 2004 году Хадид стала первой женщиной, удостоенной престижной Притцкеровской премии за достижения в области архитектуры, с момента первого вручения в 1979 году. За этой наградой последовали многие другие. Получив Королевскую золотую медаль за архитектуру в 2016 году, она сказала: «Женщина в архитектуре всегда остается аутсайдером. Ничего, мне нравится ходить по краю». Когда-то у Хадид была репутация архитектора нереальных зданий. Теперь за ней закрепилась слава человека, воплощающего нереальное в жизнь.

1. Недостаточно сделать работу, а потом спокойно сидеть и ждать, пока ее кто-нибудь оценит по достоинству. Вы должны выработать у себя гладиаторское мышление, чтобы уметь отстоять свое детище. Гладиаторский стиль поведения, свойственный Хадид, необходим работнику любой отрасли: она не жаловалась на жизнь, а упорно прокладывала себе путь, словно разящим мечом, и доказала, насколько она хороша в своем деле.

2. Мы должны знать, когда нужно защищать свою работу с мечом в руке. Все мы получаем моральные травмы и удары по самолюбию в борьбе за то, во что верим. Никто другой не станет рисковать всем ради ваших достижений. Вам придется самим братья за меч. Билли Холидей однажды сказала: «Люди понятия не имеют, как приходится бороться, чтобы записывать то, что ты хочешь, и так, как ты хочешь».

Мыслите как диверсант: уроки сопротивления

Не стоит надеяться, что отличная работа привлечет к себе внимание сама по себе. В хаосе и суеете современного мира даже великие достижения могут остаться незамеченными. Если вы делаете что-то, чем гордитесь, проследите, чтобы на это были направлены софиты. Иногда мы бываем так сильно сосредоточены на том, чтобы успешно выполнить поставленную задачу, что забываем оглянуться вокруг и удостовериться в должном к ней внимании.

В 1939 году в Нью-Йорке был арестован художник Сальвадор Дали по обвинению в умышленной порче чужого имущества. Универмаг Bonwit Teller нанял Дали для художественного оформления витрин, и тот создал сюрреалистичные сцены с обнаженными манекенами, ванной на буйволиных ногах и прочими необычными вещами. Это выглядело столь эпатажно, что, когда художник уехал организовывать выставку в галерею, в его работу решено было внести изменения.

Вернувшись, Дали увидел перемены и пришел в ярость. Влетев за витрину, он принялся возвращать все в первоначальный вид и пробил огромное стекло витрины, опрокидывая ванну. Никто не пострадал, но полиция арестовала Дали. Он получил условный срок, поскольку заявил судье, что «каждый художник имеет право защищать свою работу».

Перед открытием выставки вокруг галереи Дали в Нью-Йорке собралась шумная толпа, разозленная невозможностью попасть внутрь, чтобы купить его работы. Дали был впечатлен связью между негативным освещением его действий в СМИ и ростом продаж.

Рекламируя свою выставку в Лондоне, художник произнес речь одетым в глубоководный водолазный скафандр. В этот образ был заложен особый смысл: речь была посвящена погружению в глубины подсознания. Толпа заинтригованно следила за тем, как он бродит вокруг, размахивая руками. В итоге он упал, к всеобщему восторгу. Прошло какое-то время, прежде чем люди поняли, что он задыхается от нехватки кислорода, не разобравшись, как работает скафандр. Другим художникам еле удалось стянуть с него шлем. В день открытия выставки у дверей собралась такая толпа, что движение по Пикадилли было парализовано. Больше рекламы!

Сам по себе Дали был скромным и тихим человеком, не любившим саморекламы. Но он месяцами готовился к своим выставкам и был готов пойти на все, чтобы привлечь к ним внимание. Публичность он воспринимал как неизбежное зло. Ничто не может разочаровать сильнее, чем великолепная работа, которую никто так и не заметил.

Когда друг и личный парикмахер Дали устроил вечеринку в честь открытия своего нового салона, его пресс-релизы и реклама не возымели должного эффекта, и он попросил Дали прийти, зная, что это привлечет внимание СМИ. Дали позировал вместе с парикмахером перед толпой фотографов. «Насколько сильный резонанс тебе нужен?» – спросил Дали. «Самый сильный из всех возможных», – ответил парикмахер. Дали призадумался, а затем взял молоток и направился к окну салона, выходящему на улицу.

Отказавшись от традиционных техник привлечения внимания общественности, Дали использовал тактику диверсанта, проложив путь для таких художников, как Энди Уорхол, Джефф Кунс и Дэмиен Хёрст, ставших впоследствии медийными легендами. Дали тратил 99 процентов своего времени на творчество и всего один процент на рекламу. Но он сделал все возможное для того, чтобы этот единственный процент приносил существенные результаты. Люди из всех слоев общества вскоре сообразили, что могут пользоваться той же тактикой.

Неприятная правда заключается в том, что создать шедевр недостаточно. Я видел, как многие мои талантливейшие студенты оставались не признанными публикой, потому что никак не рекламировали свои достижения. Меня это расстраивает, ведь я хочу, чтобы они преуспели. И я знаю, что они могли бы, – главное, понять, что привлечение внимания – это часть работы.

1. Не дайте своим достижениям пройти незамеченными. Вы обязаны проследить за тем, чтобы они нашли свою аудиторию. Только не думайте, что классную идею сразу примут, стоит лишь рассказать о ней своей компании или публике. Вы должны оформить свою концепцию так, чтобы она стала понятной, была принята и пущена в работу. Дали был интровертом, но считал нужным преодолеть застенчивость, чтобы прорекламирровать свои произведения. Он готов был на все, чтобы привлечь к ним максимум внимания. А вы готовы? Привлекайте публику, но не ради внимания как такового: сосредоточьтесь на том, чтобы передать суть своей идеи.

2. Заручитесь поддержкой. Найдите агента или менеджера, который будет вам помогать. Гала была подругой жизни и менеджером Дали. Она помогала ему рекламировать работы, благодаря ей он научился вести себя эпатажно. На заре карьеры Дали Гала организовала клуб «Зодиак». В нем состояли двенадцать человек, и каждый месяц один из них приобретал картины Дали на 2500 франков (огромные деньги по тем временам!), что обеспечивало художнику стабильный доход.

3. Объясните свою позицию. Обнародуйте свои идеи: ведите блог или публикуйте информацию в соцсетях. Дали написал и опубликовал три дневника. В «Дневнике одного гения» (1964) он делился фактами и рекламировал свою работу и философию.

4. В вашей работе должен быть смысл. Внимание само по себе не является целью. Цель состоит в том, чтобы заинтересовать людей своими проектами. Не забывайте о том, что вы пытаетесь сделать что-то стоящее. Иногда, занимаясь продвижением книги (вот как сейчас), я замечаю, что погрузился в мир соцсетей, потеряв из виду реальную цель – объяснить людям, насколько полезны эти идеи. Приемы Дали обескураживали публику, но были полностью сосредоточены на том, чтобы раскрыть его сюрреалистические идеи. Ваша самореклама должна соответствовать тому, что вы хотите сказать.

5. Сделайте свое продвижение запоминающимся и значимым. О выступлении Дали в глубоководном водолазном скафандре до сих пор пишут в книгах по истории искусства, потому что оно было связано с его работой.

6. Не пытайтесь расстроить или разозлить кого-то, ведь в конечном счете вы хотите, чтобы люди восхищались вашей работой и рассказывали о ней друзьям. Дали был остроумен и обаятелен, а не докучлив. Не пытайтесь идти наперекор своему характеру, чтобы привлечь внимание. Дали оставался собой!

Радуйтесь падениям не меньше, чем взлетам

Очень важно разработать стратегию действий на случай взлетов и падений. Исследования показывают, что в процессе эволюции наше мышление научилось справляться с трудностями, избегая их. Мы избегаем боли, вызванной неудачами, но это не дает нам предпринять то, что позволило бы реализовать себя.

В будущем вам будет больно от упущенных возможностей. Вас будут преследовать выставки, технологические стартапы, фильмы, компании, социальные сети и альбомы, которым вы не дали шанса. Я не говорю сейчас об огромном успехе. Речь о том, чтобы знать: я попытался и сделал все, что мог.

Запуск любого важного творческого проекта требует смелости. Много может пойти не так, и многое идет. Если вы по-настоящему болеете за результат, вас ждут эмоциональные качели. Вы не сможете достичь чего-либо стоящего, не испытав эмоциональных взлетов и падений. Разрабатываете вы коммерческий стартап, создаете художественную инсталляцию, решаете проблему глобального потепления, работаете над научным проектом, сочиняете роман или записываете альбом, придется научиться справляться с неудачами, если вам важен результат.

В 1970-х у одного кинорежиссера возникли проблемы с излишне темпераментной звездой, которая вечно опаздывала, игнорировала прямые указания и создавала неприятности. Силы всей съемочной группы уходили на то, чтобы доставить звезду на площадку, где с ней приходилось нянчиться, удовлетворяя все капризы. Звезда «сжирала» бюджет фильма. Из дня в день режиссер скрупулезно прорабатывал съемочный материал, но взбалмошные выходки звезды портили большинство сцен. Актеры, члены съемочной группы и продюсеры уже жалели, что согласились участвовать в фильме с механической акулой в главной роли.

Режиссер фильма Стивен Спилберг хотел заявить о себе в Голливуде, и успех «Челюстей» был крайне важен для него. Любому творческому человеку важно контролировать свои эмоции и сосредоточиться на том, что нужно сделать. Чтобы достичь этого, необходимо разработать стратегию действий на случай взлетов и падений.

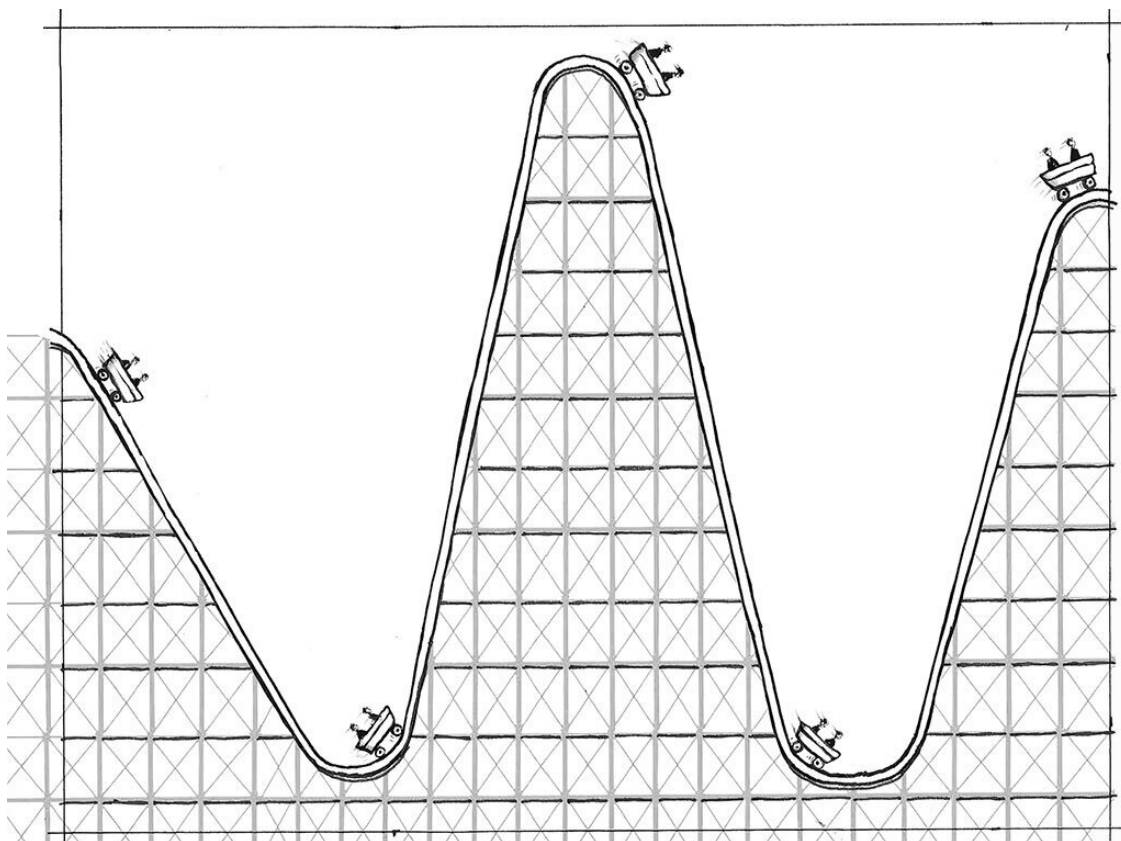
Взлет. Кинокомпания Universal Studios пригласила Спилберга стать режиссером фильма «Челюсти». Это крупнобюджетное кино давало ему возможность показать, что он достоин славы и успеха.

Падение. Спилберг понял, что со сценарием не все гладко. Он считал, что зрители способны по-настоящему проникнуться фильмом, только если в нем есть люди, за которых можно болеть. Но в этом фильме зрители болели за акулу. Многие авторы делали попытки переписать сценарий, но в итоге все равно пришлось начать съемки по недоработанной версии.

Падение. Ричард Дрейфус хоть и не был тогда еще знаменитым актером, но трижды отказывался от роли. Ему не нравился сценарий и не нравилось то, что его персонаж фонтанировал бесконечным потоком фактов об акулах.

Взлет. Со временем Дрейфус согласился на роль. Его предыдущий фильм провалился, и актер переживал, что больше никогда не получит ролей, поэтому взялся за этот фильм, хоть и с огромными опасениями. Позднее он рассказывал: «На момент начала съемок у нас не было сценария, не было актеров и не было акулы».

Взлет. Друг Спилберга Джордж Лукас приехал посмотреть на шестиметровую модель акулы, хранящуюся в ангаре в Голливуде. Взглянув на сценарий и на акулу, он сказал: «Если ты сумеешь передать в фильме хотя бы половину этого, у тебя получится величайший хит всех времен».



Падение. Спилберг настаивал на том, чтобы съемки велись в океане, а не в резервуаре с водой. Это было бы реалистичнее, но труднее на практике. От морской воды акула ломалась, и съемочная группа переименовала фильм в «Слабости», потому что она постоянно тонула и требовала бесконечного ремонта.

Взлет. Акуле так часто требовался ремонт, что Спилберг мог тратить кучу дополнительного времени на отработку реплик и сцен с актерами.

Падение. Механическая акула выглядела нелепо. Пропитанная водой, она способна была напугать кого-то ничуть не больше, чем утопленный в океане диван. В результате акула впервые появляется на экране лишь на восьмидесятой минуте фильма. Спилбергу пришлось вырезать большую часть сцен с ней, оставив те, где она только мелькает, не задерживаясь в кадре.

Взлет. То, что акула не показывается, нагнетает обстановку и делает ее более пугающей.

Падение. Спилберг превысил бюджет в 4 раза и превратил первоначально оговоренные 55 дней съемок в 159.

Взлет. Фильм «Челюсти» снискал такой успех, что вошел в историю кинематографа.

Падение. Спилберг полагал, что его номинируют на «Оскар» за лучшую режиссерскую работу, и пригласил в свой офис телевизионщиков, чтобы они запечатлели его реакцию на объявление номинантов. Но Американская академия киноискусства проигнорировала эти чаяния и не включила его в список. Спилберг не смог скрыть разочарования, и репортеры засняли, как он хватается за голову.

Взлет. Это мотивировало Спилберга выпустить фильм, который оценила бы Академия, и он приступил к работе над научно-фантастической картиной «Близкие контакты третьей степени».

1. Учитесь радоваться эмоциональным падениям так же, как и взлетам. Если ваша цель состоит в том, чтобы достичь счастливого состояния стабильности, творчество не для вас.

Любой творческий проект – это головокружительное катание на американских горках. «Все великие дела требуют страсти. А для революции нужна особая страсть и смелость», – сказал Че Гевара. Если вы не влюблены в то, что делаете, советую остановиться и переключиться на что-то другое, что вам небезразлично.

2. Психиатр Леон Слоуман и психолог Пол Гилберт исследовали так называемую «стратегию непроизвольной защиты». Они выяснили, что беспомощность является результатом эволюции. Сложности, с которыми сталкивались наши предки, обычно представляли собой вопросы жизни и смерти. Те, кто сдавался, получали возможность выжить и дать потомство. Вашим генам все равно, насколько вы счастливы. Главное, чтобы вы были живы. Они призывают: «Иди простым путем, сдавайся!»

3. Неудачи закаляют вас, если вы их преодолеваете. Развитие непоколебимой силы воли не менее важно, чем сам творческий процесс.

Превращайте обычное в экстраординарное

Легко угодить в ловушку авралов, хватаясь за решение мелких срочных проблем и делая не больше, чем нужно, чтобы оставаться на плаву. Вот почему наша работа чаще всего оказывается посредственной. Мы увязаем в удовлетворении сиюминутных потребностей и теряем амбиции, необходимые для экстраординарного выполнения своей работы.

Если ваша работаординарна, есть простое решение: добавьте приставку «экстра-». Возможно, вы считаете себя заурядным человеком, который посредственно выполняет свою самую обычную работу. Если вы решитесь сделать что-нибудь «экстра-», это станет первым шагом к тому, чтобы стать экстраординарным. Приставка «экстра-» происходит от латинского слова, означающего «за пределами, лучше обычного». Мало выполнить техзадание. Будьте щедрее. Многократно превосходите ожидания других.

Итальянское архитектурное бюро подало заявку на конкурс проектов моста. Его сотрудники спроектировали электростанцию, к которой крепился мост. Архитекторы Франческо Коларосси, Джованна Сарачино и Луиза Сарачино разработали мост под названием «Солнечный ветер», к конструкции которого было добавлено двадцать шесть ветряных турбин, а в дорожное полотно были встроены солнечные батареи. Мост мог генерировать достаточно возобновляемой энергии для питания тысяч домов. Его создатели сделали лишний шаг и предложили нечто большее, чем решение проблемы перехода с одной стороны на другую. Не стоит рассматривать свою цель как выполнение техзадания, выданного клиентом. Ваша задача – создать нечто экстраординарное.

Художник Том Филлипс начал работу над своим проектом Numument в 1966 году. Он поставил перед собой задачу найти старую книгу и нарисовать картину или создать коллаж на каждой странице, чтобы получить абсолютно новую версию. Филлипс выбрал мрачный викторианский роман и добавлял в него по одной странице в неделю в течение многих лет. Первая версия, созданная художником, была опубликована в 1973 году, после чего он продолжил развивать свой проект, превращая его в изумительную экстраординарную работу. Это настоящий шедевр, благодаря которому он прославился. Творение получилось эпическим, но в этом и был весь смысл: бросить себе самому самый сложный вызов. Постоянно пополняясь, книга за эти недели и годы выросла в потрясающую работу, масштабы которой захватывают дух.

Среди обладателей «экстрамышления» также стоит отметить технологического предпринимателя Илона Маска, который однажды сказал: «Я считаю, что обычные люди способны стать экстраординарными». Маск добился исключительных результатов, поскольку верил, что способен сам вершить экстраординарные дела. Работая над проектом электромобиля Tesla, он изобрел множество дополнений и использовал компьютерные технологии, благодаря которым Tesla не устареет даже спустя много лет. Первой инновацией Tesla стала система автоматического вождения, и Маск регулярно добавлял все новые свойства: способность разговаривать с пешеходами, охранный режим Sentry Mode, чтобы снимать на видео всех, кто проходит мимо машины, функцию Enhanced Summon, позволяющую парковаться в узких местах, и функцию Stop Light Warning, предупреждающую, что вы случайно могли пролететь на красный. А еще им был добавлен охлаждающий режим Chill Mode для гладкой и мягкой езды.

Работая в программе Future Group (узкоспециализированная образовательная программа для будущих руководителей бизнеса, желающих развить свои лидерские навыки), я часто взаимодействовал с директорами крупных предприятий, а также целым рядом самых известных в мире новаторских компаний вроде Apple и Samsung. В повседневной жизни лидеры удивительно заурядны, но на работе они отчаянно стремятся создать нечто экстраординарное. Работая с ними, я стараюсь исподволь внушить им простой принцип: беспрестанно придумывайте свойства, которые можно добавить в ваш продукт или услугу. Я как-то работал

креативным консультантом в одной компании, которая занималась производством и продажей автомобилей. Мы добавили в список услуг помощь клиентам в вопросах финансирования их покупок, и на определенном этапе оказалось, что это гораздо прибыльнее торговли автомобилями. В результате компания прекратила продавать машины, потому что это было очень сложно и требовало очень много места. Вместо этого решено было сделать акцент на финансировании, но продолжить добавлять новые услуги.

«Экстрамышление» принесло огромную пользу скульптору Эдуардо Паолоцци. Он преподавал в Королевском колледже искусств, где я учился, и проявлял необыкновенную щедрость к коллекционерам. Если они покупали одну из его скульптур, он часто дарил им рисунки и макеты, которые использовал при создании этой работы. Коллекционеры вешали их у себя дома, чтобы показать историю создания скульптуры. Паолоцци двигала инстинктивная щедрость, но я заметил, что это был еще и хороший маркетинговый ход. Хотя сам он никогда не рассматривал это с такой стороны. Термин «бизнес-стратегия» звучал для него ругательно, но *это был* отличный бизнес. Коллекционерам хотелось покупать больше скульптур, потому что к ним прилагались дополнительные подарки.

«Экстрамышление» способно преобразить вашу жизнь и работу. В 1891 году один молодой человек начал собственный бизнес по продаже мыла. Он предлагал своим клиентам дополнительный стимул, мотивирующий покупать его товар, – бесплатную баночку разрыхлителя для теста. Но разрыхлитель пользовался большей популярностью, чем мыло, поэтому он решил торговать разрыхлителем, предлагая своим клиентам бесплатную жевательную резинку за покупку каждой банки. И снова бесплатный продукт оказался популярнее, чем тот, что продавался за деньги, и Уильям Ригли с тех пор торговал только жвачками. Мораль такова: если ваш продукт ничем не примечателен, добавьте что-то в подарок. Суть в преобразении, то есть превращении банального в великое.

1. Научитесь отказываться от обычного в пользу экстраординарного. Не бойтесь создать что-то странное, другое или исключительное – бойтесь заурядных свершений. Мыслите нестандартно, и это приведет вас к созданию экстраординарных вещей. Извлекайте максимум из своих способностей и талантов, отбрасывая в сторону повседневные идеи, и продолжайте думать, пока не придумаете что-то экстраординарное. Цель не в том, чтобы догнать и перегнать Илона Маска, а в том, чтобы использовать свой талант на полную катушку.

2. Ваши идеи пугают вас? Если нет, они предсказуемы. Здравомыслящие люди мечтают о достижимом, потому что боятся потерпеть неудачу, выглядеть глупо или перетрудиться. Успешные люди ставят перед собой цели, которых страшатся. Окружающие будут следовать по проторенному пути и обосновывать такой выбор, а вам придется заставлять себя выполнять больше, чем вы пообещали.

3. Что вы можете добавить к своему проекту? Приумножайте свои знания и навыки каждый день, и вы сможете добавлять что-то ценное к своей работе. Чему вы можете научиться, чтобы открыть для себя новую сферу деятельности? Экстраординарное мышление может стать повседневной практикой. Если в задумке нет ничего примечательного, не стоит тратить на нее время.

Будьте одержимы

Природа встроила в нас внутренний клапан безопасности. Мы работаем в пределах собственных возможностей, останавливаемся, когда чувствуем усталость, стараемся почаще прерываться на кофе и ищем способы отдохнуть. При таком отношении мы достигаем лишь то, что достижимо.

Одержимым удается заблокировать свой клапан безопасности. Если бы вы могли заглянуть в душу любого успешного человека, то нашли бы там непреодолимое влечение к чему-то. Не важно, насколько талантливы вы в своем деле, потому что бескрайняя сумасшедшая одержимость своей работой в любом случае вознесет вас на вершину профессиональной иерархии. Вы можете великолепно работать, не имея способностей, пока реализуете свой проект с одержимостью. Ваш талант не играет никакой роли, ведь вы не сможете создать ничего потрясающего без одержимости.

Слово «одержимый» приобрело уничижительное значение. «Одержимыми» лодыри называют увлеченных людей, которые целиком погружаются в свою работу, выполняя ее с восторгом и удовольствием. Увлекательная работа продолжает кипеть, когда остальные уже остановились. Работайте над тем, что интересует вас больше всего. Если это не так, вы занимаетесь не своим делом.

Представьте себе модельера, который без устали работал день и ночь, создавая по несколько детальных набросков каждого предмета одежды. Он решил не довольствоваться стандартными показами мод, а вместо этого придумывал восхитительно проработанные декорации, среди которых гуляли его модели. Вместо традиционного подиума он мог создать подводный мир или построить французский деревенский домик, окружив его газонами с настоящей травой, прудами и деревьями. Настолько одержимый человек не мог не стать королем мира моды. Собственно, так и произошло с Карлом Лагерфельдом.

Получив место дизайнера в Fendi, молодой Лагерфельд превратил этот маленький бренд роскошной одежды в мировой феномен. Он стал ведущим дизайнером «полумертвого» модного дома Chanel, годами пребывавшего в упадке. Лагерфельд реанимировал Chanel, вновь вывел на пик моды и добился доходов в размере 4 миллиардов долларов в год. «Он компульсивный и одержимый художник, и это заразительно», – считает актриса Кристен Стюарт. Люди восхищаются увлеченными и целеустремленными.

Мы должны искать эту движущую силу внутри себя. Пусть нами движут не только мелкие интересы – впечатлить кого-то или заработать денег, – но и глубокая, заслуживающая уважения потребность сделать этот мир лучше и красивее.

Модные показы Лагерфельда служили отражением политических течений и злободневных тем, таких как свобода и защита окружающей среды. В семьдесят девять лет он выпустил восемь коллекций Chanel, пять коллекций Fendi и две коллекции под собственным именем – итого пятнадцать показов! А еще опубликовал сборник своих фотографий, куда вошли снимки, которые он делал в ходе своей карьеры. И все это за один лишь год. В нем было больше жизни и страсти, чем в большинстве двадцатилетних. Лагерфельд дожил до восьмидесяти пяти лет, но один из модных домов заключил с ним договор о сотрудничестве сроком вплоть до 105-летия модельера.

Лагерфельд часто бывал одержим какой-нибудь эпохой, концепцией или технологией, черпая в ней вдохновение для своих идей. Тем же айфоном он был одержим до такой степени, что приобрел больше ста экземпляров. Библиотека Лагерфельда, в которой насчитывалось более 300 000 книг, представляла собой сложную конструкцию из лестниц на колесиках и спиральных ступеней. Вместо того чтобы хранить книги вертикально, он складывал их в горизонтальные стопки, потому что так было легче прочесть название.

Библиотека и фотографии были для него источником творческого питания: модельер понимал, что увлекаться чем-то недостаточно. Нужно одержимо потреблять это. Если вы развиваете свою работу, она развивает вас. Делая что-то хорошее, вы сами становитесь лучше.

У нас есть выбор: спокойная жизнь с нереализованными возможностями или постоянный труд подталкивания себя к реализации своего потенциала. Билл Гейтс спал на полу у себя в офисе, потому что дорога домой занимала слишком много времени.

Пока вы отлыниваете, одержимые наращивают темп, потому что их работа выходит за рамки возможностей. Микеланджело работал по восемнадцать часов в сутки, когда писал свой «Страшный суд» на сводах Сикстинской капеллы. Он спал в одежде, и, когда наконец снял обувь, кожа ступней слезла вместе с ней. Достижение высокого уровня требует самоотверженности. Нужно пробовать все возможные варианты и не давать погаснуть энтузиазму. Великий дизайнер Филипп Старк рассказывал: «С 15 июня по 15 сентября я жил в полном уединении, запершись в одном из своих домов. Я работал с восьми утра до восьми вечера или следовал собственному биоритму: три часа работы, затем 45 минут сна и снова три часа работы и 45 минут сна, и так 24 часа в сутки без перерыва на еду. Это немного нездорово». Огромный творческий успех ждет тех, кто упорно продолжает работать, когда другие сдались, отвлеклись и разочаровались.

Непреодолимая тяга заставляет вас найти, в чем вы сильны, и поделиться этим с другими. Решения будут более эффективными, если вы направите все на достижение своих целей. Вы должны сделать значимым каждый аспект своей работы. Компulsive поведение большинства художников напоминает болезненную тягу наркоманов или алкоголиков. Разница лишь в том, что художник одержим чем-то положительным. И те и другие борются с внутренними демонами, преодолевая себя, но зависимый человек избегает своего истинного предназначения, тратя все усилия на ничего не стоящие вещи. Одно легко, а второе сложно. Легко играть на публику, но сложно написать пьесу. Раб привычки или раб искусства? Художник контролирует compulsive поведение и смотрит в лицо своим страхам, а наркоман потворствует им.

1. Работайте только над тем, что интересует вас больше всего. Если вы не одержимы тем, что делаете, вы просто впустую тратите силы на что-то временное. Быть одержимым – не значит быть трудоголиком. Трудоголик бездумно тянет ляжку. Суть страстного увлечения не в том, чтобы сделаться миллионером, а в том, чтобы найти занятие, которое интересует вас больше всего, и вложить в него душу. Работа на высшем уровне дарит вам огромную веру в себя и в свое дело. Верность собственным высочайшим стандартам делает ваш труд еще более плодотворным. Работайте день и ночь, не бойтесь сказать, если что-то получается недостаточно хорошо, и настаивайте на том, чтобы каждая деталь была совершенна.

2. Не тратьте время на несущественное. Без одержимости вы не сможете в полной мере использовать свое время. Вашей работой должно стать то, что вы любите делать больше всего. Те, кто упорно трудится, далеко пойдут. А одержимые пойдут еще дальше. Работая над этой книгой, я старался писать везде и в любой момент. Я часто просыпался посреди ночи и не мог понять, что же меня разбудило, а потом осознавал, что во сне у меня возникла идея. Я вставал и записывал ее. Это единственный способ. Вы не можете дрейфовать, то заплывая в проект, то выплывая из него, – он должен возглавлять список ваших приоритетов.

3. Не приступайте к проекту, пока не почувствуете, что одержимы им. Если начали проект, закончите его. Не позволяйте ему болтаться незавершенным. Бросьте все силы на завершение, как будто от этого зависит ваша жизнь. Очень важно научиться доводить дело до конца – если вы не завершите проект, он станет вас преследовать. Чтобы создать нечто выдающееся, вам придется работать гораздо упорнее, чем другим.

4. Развивайте в себе compulsive-креативное расстройство. Люди не обратят внимания на вашу работу, пока не увидят, сколько души вы в нее вложили. Сопровитесь соблазну

использовать дешевые материалы, идти в обход правил или делать что-то, чего точно делать не стоит, даже если это может принести вам краткосрочные дивиденды. Будьте одержимы высоким качеством. Вспомните политиков, спортсменов, деятелей искусства, бизнесменов или ученых, которыми вы восхищаетесь. Они достигли таких высот не потому, что гнались лишь за деньгами, успехом или славой, а потому что стремились совершить что-то стоящее.

Превращайте лимоны в лимонад

Отвержение жалит – всем нам знакома эта боль. Некоторых возражения заставляют сдаваться, но успешные люди как-то находят способы встряхнуться и двигаться дальше. Ваша реакция очень важна, и отказ может стать вам лучшим учителем, если вы используете сильные эмоции себе во благо. Правильное отношение способно превратить неправильную реакцию в правильный результат.

В 1977 году никому не известного гитариста и продюсера Найла Роджерса пригласили в «самое счастливое место на планете» – в легендарную суперэсклюзивную «Студию 54» в Нью-Йорке. Вышибала, не получивший вовремя обновленного списка гостей, грубо обругал музыканта и захлопнул дверь перед его носом. Большинство людей побрели бы прочь зализывать раны. А Роджерс вернулся в свою квартиру и сразу написал песню под впечатлением от этой ситуации. После нескольких переделок припева песня, получившая в итоге название Le Freak, мгновенно заняла первое место в американских рейтингах и оставалась в топе в течение семи недель. За это время было продано более шести миллионов копий. Карьера Роджерса взмыла вверх, и с того момента двери «Студии 54» всегда были открыты для него. Своим отношением к отказу Роджерс разительно отличается от большинства из нас. Он превратил «Пошел к черту!» в «чертовски прекрасный бриллиант». Он не озлобился, и стихи песни даже прозвучали прославлением для «Студии 54».

Отвержение – это тревожный звонок, который заставляет вас проснуться и приступить к делу. Злость на возражение служит источником энергии, которая может послужить топливом для вашей работы. Отказ научит вас большему, чем согласие. Вам придется задать себе вопрос, что вы делаете и насколько это ценно. И если достаточно ценно, нужно бросить на это все свои силы. Отвержение разжигает в вас огонь, так воспользуйтесь им!

В середине 1980-х, когда Джеффри Катценберга назначили генеральным директором Disney, репутация и доходы компании переживали упадок. Он возродил былую славу киностудии, подарив миру «Русалочку», «Красавицу и Чудовище», «Аладдина» и «Короля Льва». Он заключил взаимовыгодное соглашение на приобретение ошеломительно успешной компании Pixar, создавшей «Историю игрушек» и «В поисках Немо». Это стало радикальным поворотом к лучшему.

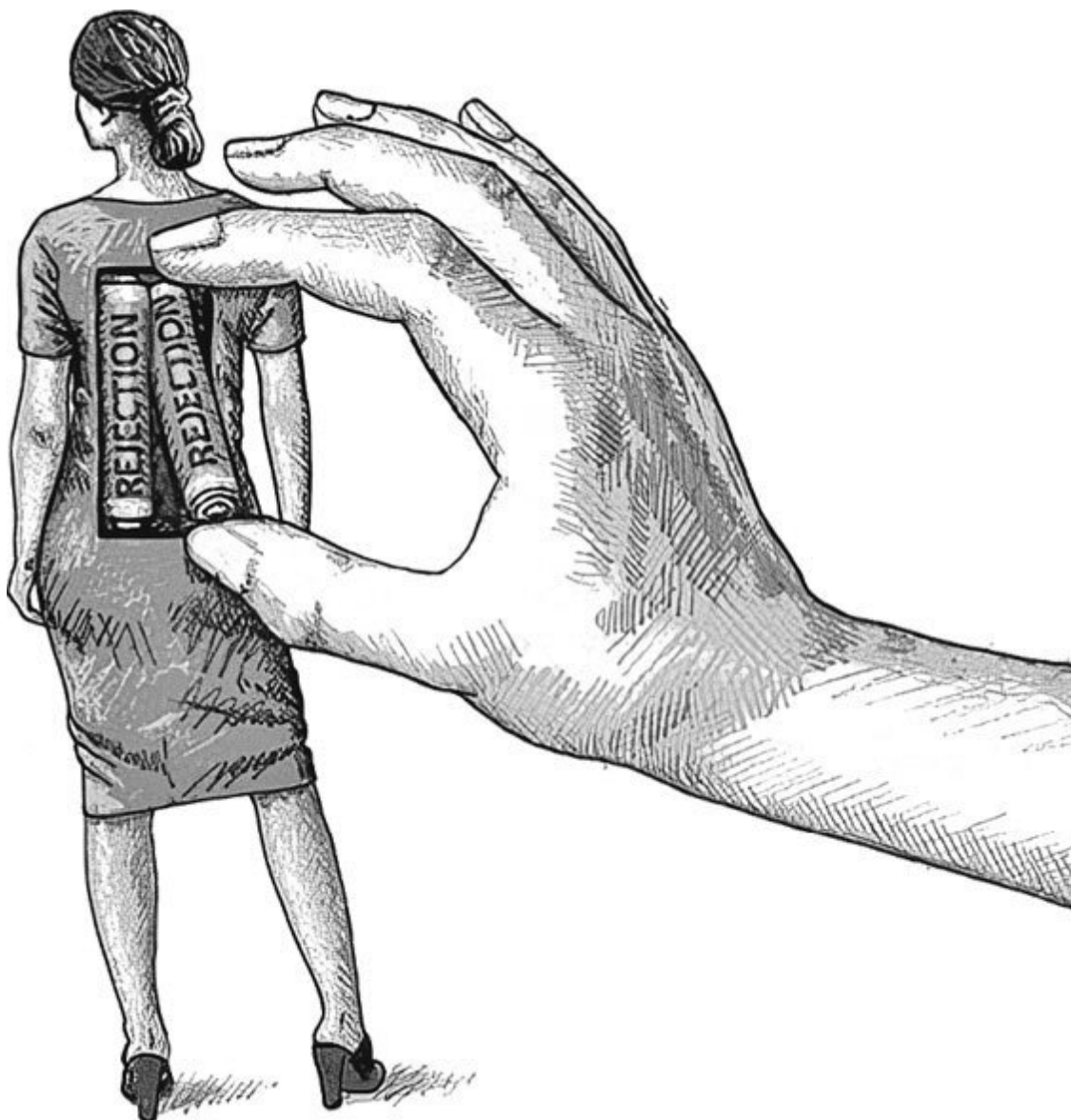
Все шло прекрасно.

Но потом Катценберга внезапно уволили после ссоры с его боссом, Майклом Айснером. Получив пинок, самое сложное – это встать на следующий день полным энергии и сил бороться (интеллигентными способами). Отсудив 280 миллионов долларов компенсации, он основал новую компанию, DreamWorks SKG. Это было весьма рискованное предприятие, ведь никто не открывал новых студий в Голливуде в течение последних шестидесяти лет. В одном из своих первых мультфильмов, который назывался «Шрек», студия высмеивала персонажей Disney. В начальной сцене мультфильма мы видим, как Белоснежку и семерых гномов, Пинноккио и Динь-Динь сдают властям за вознаграждение. Город Дюлок с его замком с характерными башнями служит воплощением Диснейленда, вплоть до парковки. Помпезный лорд Фаркуад (имя строится на оскорбительной игре слов) выглядит карикатурой на Майкла Айснера.

Реакция Катценберга не была злонамеренной. Он просто повеселился, показав, что отвержение можно использовать как трамплин к успеху.

Отказ, полученный Катценбергом, вдохновил его на куда более значимые свершения. Покажите людям, которые вас отвергли, что они потеряли. История искусства и наши собственные карьерные пути строятся на отказах: как мы с ними справляемся? Мы обижаемся и говорим себе, что правы, а наши критики нет? Или пересматриваем свою работу без предубеж-

дения, задавая себе вопрос, какие аспекты следует переделать? Критика может стать вашей стартовой площадкой, если правильно ее использовать.



Что восхищает в Катценберге и Роджерсе, делая их особенными, так это позитивное отношение к негативным событиям. Они приняли случившиеся с ними неприятности и встретили их с оптимизмом. Они придумали, как использовать свои эмоции наиболее выгодным способом. Способность встать на ноги после поражения привела их к успеху. Они не зацикливались на том, что пошло не так, а упорно искали способы все исправить.

1. Приучите себя воспринимать отказ как возможность чему-то научиться. Успешные люди обращают боль в саморазвитие. Каждый отказ делает их сильнее. То, как вы сумеете преодолеть неудачи, зависит от вашего отношения, а не от способностей.

2. Примите свои эмоции, не подавляйте и не отрицайте боль. Успешный человек признаёт, что чувствует унижение и разочарование, а затем использует свои чувства как движущую силу.

3. Воспринимайте отвержение как свидетельство того, что вы стучитесь во все двери. Успешные люди знают, что отказ – это неотъемлемая часть пути к достижению своей цели. Открытость ума – ключ ко всем дверям.

4. Не давайте боязни отказа остановить вас на этом пути. Подавая документы в Королевский колледж искусств, я так боялся, что мне откажут, что проделал массу работы. Залив все, что у меня было, в свое портфолио, я пришел на собеседование в полной уверенности, что меня примут. Мне предложили место, и это был один из самых больших прорывов в моей жизни.

Действуйте «как будто бы»

Филиппо Маринетти отчаянно пытался быть в самой гуще событий, но чувствовал себя выброшенным на берег необитаемого острова. В начале 1900-х годов Париж был пылающим сердцем новых революционных движений искусства вроде кубизма и фовизма, сталкивающихся друг с другом, словно тектонические плиты. Художники, писатели и ученые обсуждали новые теории за столиками кафе. Вокруг извергались вулканы новых молодых талантов, среди которых были Матисс, Пикассо и Брак. Но Маринетти жил в Италии и чувствовал себя незаслуженно обойденным вниманием. Мне знакомо это чувство. Я вырос в маленькой деревушке графства Уилтшир в Англии, откуда раз в час ходил автобус до ближайшего городка. Я знал, что должен попасть в Лондон, но казалось, что он на другом континенте.

Маринетти опубликовал «Манифест футуризма» сначала в *Gazzetta dell'Emilia* в Болонье, а затем на первой странице влиятельной французской газеты *Le Figaro*. Манифест не был похож на сухой политический текст. Наоборот, он был полон страсти и идей. Маринетти провозгласил футуризм сияющим новым движением и высмеял кубизм как вчерашний день: предметом кубизма были застывшие формы жизни, ландшафты и портреты – устаревшие традиционные формулы, в то время как футуризм воспевал динамичность города, его машины, трамваи и толпы спешащих по улицам людей. Такие известные художники, как Пикассо и Брак, были в ярости от лавы, низвергнутой на них этим новым вулканом. С позиции «Это кто вообще?» Маринетти взлетел до статуса «Да кем он себя возомнил?».

Маринетти сделал все, что было в его силах, чтобы все внимание общественности начало вращаться вокруг футуризма. Но у него была одна проблема: футуризма не существовало. Этот манифест не был подкреплён никаким течением. Напустив столько пыли и шума, Маринетти должен был решить эту проблему, поэтому ему пришлось работать под неимоверным давлением, добиваясь результата. Он не удовлетворился одним лишь выдвижением хорошей идеи, а принялся действовать в соответствии с ней. Он не пошел к управляющему банком с бизнес-планом и не выбрал долгий традиционный путь получения разрешений. Вместо этого Маринетти быстро нанял художников-единомышленников писать картины и ваять скульптуры, воплощающие футуристические идеалы. «Манифест футуризма» создал четкое видение следующего шага после кубизма, и художники подхватили его концепцию и захотели стать частью следующего значимого движения. Стратегия сработала, и Маринетти вскоре наладил механизм своего нового «-изма». Возьмите любую книгу по истории искусства, и вы найдете там футуризм, одно из наиболее значимых художественных движений XX столетия. Важно отметить, что Маринетти сначала предложил футуризм и только потом создал его. Он выступил за то, во что верил, привлек внимание всего мира, а затем поведал суть своей идеи.

Маринетти интуитивно использовал технику, применяемую современными психологами, которая называется «действуй “как будто бы”». Она родилась в результате исследования, которое доказало, что если действовать как человек, которым вы хотите быть, то со временем вы в самом деле им станете. Во-первых, вы должны найти внутри себя установку, которая тянет вас назад. Во-вторых, нужно выработать правильную мотивацию. Цель – изменить свое внутреннее «я», а не то, как воспринимают вас окружающие. Если вы стараетесь выглядеть успешным, покупая, к примеру, одежду элитных брендов, то, согласно исследованию, такая техника не работает, и ваша самооценка падает. Чтобы техника «действуй “как будто бы”» была эффективной, ваши цели должны быть стоящими и подлинными.

Одна компания, пригласившая меня на роль креативного консультанта, готовилась заключить судьбоносный договор на огромную сумму с клиентом, который владел крупнейшей поисковой системой в интернете. Но клиент начал сомневаться, что подрядчику хватит персонала и ресурсов, и выразил желание посетить его офисы. Какое решение я предложил? При-

умножить команду, созвав в день визита своих друзей и родственников, чтобы офис выглядел многолюдным. Компания заключила сделку и потом благодаря тем деньгам, что принес новый договор, наняла большинство людей, которые изображали ее сотрудников. Никогда не обещайте того, чего не сможете выполнить, но не бойтесь давать обещания, которые вас напрягут.

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.