

1. Игнорируй всех.

Чем более оригинальна ваша идея, тем менее хороши советы, которые другие люди смогут вам дать. Когда я впервые начал рисовать карикатуры в формате визиток, многие думали, что я сошел с ума. Почему бы не попробовать что-то другое, что по вкусу рынку, ну, например, милые поздравительные открытки или что-то в этом роде?

ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, НАСКОЛЬКО ХОРОША ВАША ИДЕЯ, в тот самый момент, когда она пришла вам в голову. И никто не знает. Максимум, на что вы можете рассчитывать, — это настойчивые подсказки интуиции, что идея действительно хороша. А доверять своей интуиции не столь легко, как считают оптимисты. Чувства пугают нас — ведь то, что они нам говорят, и то, что говорит нам остальной мир, — часто «две большие разницы».

А спрашивать близких, насколько хороша идея, не всегда столь полезно, как вы на то надеетесь. Это не значит, что близкие люди сознательно не хотят вам помочь. Просто они не знают о вашем мире и одной миллионной того, что знаете вы, как бы они ни старались и как бы вы ни старались им всего объяснить.

Кроме того, грандиозная идея меняет вас. Ваши друзья вас любят, но хотят ли они, чтобы вы менялись? Если изменитесь вы – изменится и динамика ваших отношений. Они предпочитают, чтобы все оставалось таким, как есть; они вас любят таким, какой вы есть сейчас, а не таким, каким вы можете стать.

Похоже, у них нет стимулов, чтобы увидеть, как вы меняетесь. Если это так, они будут сопротивляться всему, что хоть как-то подталкивает вас к изменениям. Это в человеческой природе. И вы поступили бы так же, окажись в их шкуре.

С коллегами по бизнесу дело обстоит еще хуже. Они привыкли общаться с вами определенным образом. Привыкли к определенному уровню контроля над вашими отношениями. И стремятся ко всему, что позволит им процветать еще больше. Конечно, они могут согласиться, чтобы процветали и вы, но это не есть их высший приоритет.

Если ваша идея столь хороша и настолько изменит ваши отношения, что вы будете меньше в них нуждаться

ся, то ваши коллеги будут сопротивляться реализации вашей идеи, используя любой представившийся шанс.

Повторю, что это свойственно человеческой природе.

ГРАНДИОЗНЫЕ ИДЕИ ИЗМЕНЯЮТ БАЛАНС СИЛ В ОТНОШЕНИЯХ. ПОЭТОМУ ХОРОШИМ ИДЕЯМ ВНАЧАЛЕ ВСЕГДА СОПРОТИВЛЯЮТСЯ.

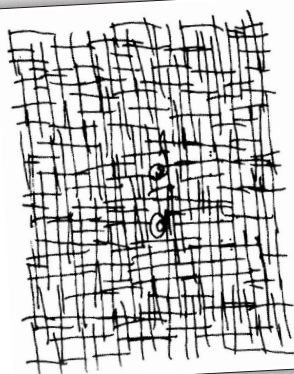
Хорошие идеи сопряжены с тяжелой ношей, и именно поэтому столь немногие стремятся к ним. И столь немногим они под силу.

ВЕЛИКИЕ ИДЕИ ИЗМЕНЯЮТ
БАЛАНС СИЛ В ОТНОШЕНИЯХ.
ПОЭТОМУ ХОРОШИМ ИДЕЯМ
ВНАЧАЛЕ ВСЕГДА
СОПРОТИВЛЯЮТСЯ.



— да, но ...

@dzh



Они были
похожи
на группу
милейших людей.
Пока не открыли
свои мерзкие
рты

2. Идея не должна быть грандиозной, она просто должна быть вашей.

Ваша независимость в работе вдохновит значительно больше людей, чем ее реальное содержание.

ВСЕ МЫ ТРАТИМ УЙМУ ВРЕМЕНИ, ПЫТАЯСЬ ПОРА- зить свое воображение достоинствами людей, которых никогда не встречали. У одного — великая компания, у другого — великий продукт, великий фильм, великий бестселлер. Да все, что угодно.

Еще больше времени мы тратим на безуспешные попытки угнаться за ними. Стараясь основать свои собственные компании, разработать собственные продукты, снять фильм, написать книгу и прочее.

Я грешен в этом, как и любой другой. Я пытался реализовать множество разных идей в течение долгих лет, отчаянно стараясь вытащить свою карьеру из «пасти» посредственности. Некоторые проекты были связаны с бизнесом, другие с искусством и т. д.

Как-то вечером, после провалов многих проектов, я просто решил уйти от всего этого. Сидя в баре, чувствуя себя опустошенным работой и жизнью в целом, я просто начал делать наброски на обратной стороне визиток, без какой-либо цели. Я делал это, просто потому что хотел, это доставляло мне удовольствие своей необязательностью, случайностью.

Конечно же это было глупо. Конечно же это никак не было связано с деланием денег. Конечно же я и не думал продвигать это куда-либо. Конечно же это была полная и совершенная потеря времени. Но, оглядываясь назад, думаю, что именно полная бесцельность этого занятия сделала его столь высоким. Именно потому что это была прямая противоположность всем «великим планам», к которым я и мои коллеги привыкли. Свобода, потому что на этот раз не надо было ни о чем думать.

Свобода, потому что можно было делать что-то не под коммерческим углом.

Свобода, потому что не надо было ни на кого производить впечатление.

Свобода, потому что не было никаких амбиций.

Свобода, потому что все это никак не связано с продвижением по карьерной лестнице.

Свобода, потому что я делал то, что было связано со мной, только со мной и больше никого не касалось.

Свобода, потому что я чувствовал полную независимость. Наконец почувствовать полную раскованность. Делать что-то, что не требовало денег со стороны или одобрения другого человека.

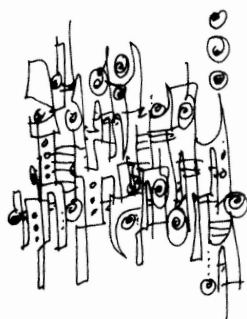
И конечно же именно тогда, и только тогда, мир вокруг меня заинтересовался тем, что я делаю.

Ваша независимость в работе вдохновит значительно больше людей, чем ее реальное содержание. Именно ваша независимость в работе вдохновит других людей на достижение собственной независимости, а чувство собственной свободы и открывающихся возможностей придаст их работе значительно больше мощи, нежели любые объективные достоинства самой работы.

Ваша идея не должна быть грандиозной, но она должна принадлежать только вам. Чем больше она принадлежит только вам, тем больше у вас возможностей создать что-то действительно потрясающее.

А чем более потрясающая идея, тем больше людей она привлечет. Чем больше людей она привлечет, тем сильнее эта маленькая идея станет расти, подобно снежному кому, и превратится в большую идею.

Вот чему меня научили карикатуры на оборотной стороне визиток.



Цена того, что вы
ведете себя как овца,
— СКУКА.

Цена того, что вы
ведете себя как волк,
— ОДИНОЧЕСТВО.

Сто раз подумайте,
когда выбираете то или
это.

