

Глава 20

Пять моделей развития карьеры для творческого человека

До настоящего момента мы рассматривали мотивацию как способ сконцентрироваться на работе над конкретным проектом, который может занимать от нескольких недель до нескольких месяцев. Пришло время посмотреть на тему шире и понять, как мотивация влияет на карьеру в целом.

Ниже перечислены пять моделей развития творческой карьеры, в которых по-разному сочетаются разные типы мотивации. Для каждой модели существует свой способ устранить противоречия между разными типами мотивации.

1. **Прибыльное искусство:** вы зарабатываете на создании серьезных или развлекательных произведений искусства.
2. **Коммерческое творчество:** вы зарабатываете на плодах своего творчества, решаяющих практические проблемы людей.
3. **Творчество в свободное от работы время:** вы трудитесь, чтобы хватало денег на творчество.
4. **Творческий симбиоз:** вы работаете в двух областях творчества, дополняющих друг друга: в одной — чтобы получать деньги, в другой — для души.

5. Творческое предпринимательство: вы создаете процветающий бизнес на основе своего творчества.

Ни одна из этих моделей не идеальна: у каждой есть свои достоинства и недостатки. И ни одной из них вы не обязаны придерживаться постоянно: вы можете начать свою творческую карьеру с одной модели и постепенно попробовать несколько других. Переход от одной модели к другой может серьезно изменить вашу жизнь — и в плане отношения к собственному творчеству, и в плане доходов.

Технологический прогресс, изменения в мировой экономике и обществе постоянно открывают перед нами новые перспективы. Так, революция в издательском бизнесе, в результате которой авторы (традиционно считавшиеся бедными родственниками в творческой семье) получили возможность самостоятельно публиковать свои произведения, позволила им перейти от творчества в свободное время (модель 3) к тому, чтобы сделать это занятие полноценной работой (модель 1). Так что не игнорируйте какие-то модели только потому, что, как вам кажется, они ВАМ не подходят: внимательно ознакомьтесь с описанием каждой из них, решите, какая из них нравится вам больше всего, а затем начните искать способы, как внедрить ее в вашу жизнь.

1. Прибыльное искусство

Мечта большинства творческих людей — получать хорошие деньги за любимую работу. Например, такую, на которую высокий спрос и которая ценится из-за своих художественных или развлекательных качеств. Это может быть картина Пикассо, фильм «Спасти рядового Райана», серия комиксов «Пе-

«сочный человек» и творчество Леди Гаги. Сюда не относятся специализированные сайты, телевизионная реклама или кулинарные книги, так как их ценность заключается в том, что они помогают их пользователю решить его проблему.

Искусство становится прибыльным, когда намерения автора и интересы аудитории пересекаются. Это касается как рок-звезд, кинозвезд и популярных писателей, творящих для массового потребителя, так и тех, кто выполняет эксклюзивную работу, за которую готовы щедро платить состоятельный заказчики.

Кажется, что успешная карьера, построенная по этой модели, полна звездного блеска: тут вам и роскошные особняки, и дорогие лимузины, и красные ковровые дорожки. Но уж мне ли не знать, насколько сложно подняться на этот уровень. Даже если вам и удастся достигнуть его, не забывайте о ловушках...

Плюсы

Самый очевидный плюс этой модели — вам платят за то, что вы любите больше всего на свете. Вы просыпаетесь каждое утро и затем приступаете к работе, зная, что мир *активно поощряет* вас продолжать заниматься тем, что вы делаете.

Это поощрение может иметь разные формы: деньги, продажи, награды, комиссионные, хвалебные отзывы. Оно никогда не станет вашим главным источником мотивации, но если вы еще помните времена, когда все было наоборот и окружающие требовали от вас бросить ваши «глупости» и заняться чем-то стоящим, то вы точно понимаете, как здорово оставить препятствия позади и свободно двигаться вперед.

Еще один положительный момент этой модели в том, что вы видите, какой эффект оказывают ваши работы

на поклонников, будь то стадион зрителей, подпевающих вам, или электронные письма, рассказывающие, как ваше творчество изменило чью-то жизнь.

Наконец, деньги. Успех будет приближать вас не только к вершинам творчества, но и к комфортной и роскошной жизни. Однако деньги не просто позволяют поддерживать определенный образ жизни: они дают вам свободу распоряжаться своим временем, участвовать в смелых начинаниях, менять мир через поддержку благотворительных, образовательных или социальных проектов.

Коммерческий успех — один из критериев ваших профессиональных достижений, но это далеко не единственный внешний стимул. В числе других могут быть награды, отзывы и удивительные возможности.

Минусы

Самый очевидный минус этой модели в сложности ее реализации: конкуренция очень высока, и обычно тому времени, когда творческий человек может безбедно существовать за счет своих произведений, предшествуют многие годы тяжелого труда и лишений.

Даже если, несмотря на все препятствия, вам удастся добиться успеха, не стоит забывать, что творчество, деньги и слава — это взрывоопасная смесь, и слишком велика вероятность не угадать с формулой. Последствия могут быть катастрофическими.

Одно из таких потенциальных последствий заключается в том, что человек перестает получать удовольствие от творчества, когда оно становится для него работой: то, чем раньше он занимался ради удовольствия, превращается в то,

что он вынужден делать, чтобы оплачивать счета. Внутреннее сопротивление мешает ему работать, и ни кнут (страх), ни пряник (деньги) не способны его вдохновить.

Еще одной проблемой может стать излишняя сосредоточенность на внешних целях и вознаграждении: вы не покажете лучшее, на что способны, если думаете только о награде — например, о попадании в список бестселлеров или о высоком гонораре. Внутренняя мотивация на этом фоне совсем теряется.

Подобные мысли усугубляют давление со стороны окружающих. Например, вашей семье и друзьям понятнее ценность финансовой безопасности, чем творческой свободы, и поэтому они настаивают, чтобы вы вели себя осмотрительно. Если вы наймете консультантов, даже самые лучшие из них будут сознавать, что их гонорар зависит от вашего уровня доходов. А значит, у них возникнет соблазн рекомендовать вам посвящать больше времени тому, что работает, а не тому, от чего поет ваше сердце. К сожалению, полно историй о талантливых людях, чей успех привлекал нечистых на руку дельцов, которые доили своих клиентов, не обращая внимание на их физическое и психологическое здоровье, не говоря уже о творческом настрое.

Наконец, сам успех опьяняет, и не многие способны контролировать это чувство. Оторванные от привычной среды, окруженные лицемерами, подсевшие на алкоголь, наркотики, секс или что-то еще, такие люди вызывают скорее сочувствие, чем зависть. Возможно, самое печальное во всем этом то, что человеку, который достиг очевидного успеха, не приходится рассчитывать на симпатию и поддержку: таблоиды говорят, что у него все есть, и, если он несчастлив, ему некого винить, кроме себя.

Несмотря на красивую картинку, у этой модели много подводных камней. Впрочем, не следует делать вывод, что ее не стоит пробовать или что проблемы нельзя решить.

Но у меня для вас есть и хорошая новость. Поработав со множеством клиентов, я понял, что в любой сложной ситуации существует верное решение: **вернуться к первоначальным источникам своего вдохновения, делать то, что вам нравится, ради процесса, не думая о результатах и последствиях**. Проблемы не исчезнут в одночасье, но это поможет вам снова обрести себя и напомнит, что источник вдохновения всегда у вас под рукой.

**Пример из жизни:
Си Джей Лайонс, писательница**

Си Джей Лайонс — автор двадцати девяти романов, ставших бестселлерами по версии New York Times и USA Today, бывший врач реанимационного отделения. Она пишет по той же причине, почему когда-то стала врачом: она верит, что каждый из нас способен изменить мир. В отделении реанимации она не раз восхищалась мужеством пациентов и членов их семей и убеждалась, что герои — среди нас. Си Джей Лайонс — дважды лауреат престижной премии Thriller Award, утвержденной международным сообществом авторов триллеров International Thriller Writers. Ее считают признанным мастером жанра (Pittsburgh Magazine), а ее романы называют захватывающими (Publishers Weekly). Больше узнать о ней можно на сайте CJLyons.net.

Почему вы решили стать писательницей? Что в этом виде творчества привлекает вас больше всего?

Сочинять истории я люблю с детства, и тогда это занятие доставляло мне немало неприятностей! Но истории помогали мне справиться с окружающим меня хаосом и найти смысл в реальном мире.

Первый роман я написала в пятнадцать лет, затем еще два научно-фантастических романа, когда училась в медицинском университете, но тогда я даже не думала о литературной карьере. Много лет спустя мои коллеги по писательской группе убедили меня принять участие в международном конкурсе. Моя работа вышла в финал, это привлекло ко мне внимание агентов и редакторов и в конце концов принесло мне первый контракт.

После второго контракта я поняла, что не могу уделять и пациентам, и творчеству сто двадцать процентов своего времени и энергии, так что я собралась с духом и оставила врачебную практику, полностью посвятив себя писательству. Мне было очень страшно, но оно того стоило. Сейчас я уже девять лет зарабатываю себе этим на жизнь. Я просто не могу не писать, это сродни зависимости: если я пытаюсь сделать перерыв на несколько дней, у меня начинается «ломка» (зуд, тревожность, раздражительность, я начинаю разговаривать сама с собой).

Сложно сказать, что нравится мне больше всего. Потрясающее чувство, что «все возможно», когда начинаешь новую историю, игра с персонажами и сюжетными линиями, мучительные вопросы: «А что, если?» — все это части моей работы. Я испытываю невероятную радость, когда погружаюсь в какую-то историю, просыпаюсь утром, а в голове звучит голос главного героя, и слова будто льются потоком. В такие моменты я чувствую, что я выполняю свое предназначение.

Затем, после того как готовая книга попадает в руки читателей, приходит колющее чувство беспокойства, словно на премьере. Но, как только я начинаю получать первые письма от поклонников, в которых они благодарят меня и говорят, что я изменила их жизнь, это беспокойство сменяется ни с чем не сравнимым восторгом.

Вы думаете о своем идеальном читателе, когда пишете очередной роман? Если да, отличается ли этот образ от того, который вы держите в голове, когда продаете и продвигаете свои книги?

Когда я пишу роман, первые его версии — только для меня... Я бываю полной эгоисткой, когда придумываю новую историю с разными поворотами сюжета: меня не волнует, насколько это может быть коммерчески успешным.

Когда история написана, я словно переключаюсь между разными режимами: редактируя книгу, я забываю о себе и ставлю на первое место читателя. Каждый кусочек текста, каждый поворот сюжета, каждую сцену я теперь оцениваю с единственной точки зрения: насколько они способны заинтересовать моих читателей?

Часто это самый сложный этап. Рассказывать историю в первый раз, когда она только моя, весело... а вот решать, что оставить, а что убрать, — очень тяжелый труд. Когда выходит мой новый роман, мне всегда безумно страшно, что я подвела своих читателей (да, после двадцати девяти книг я все еще испытываю это тревожное чувство в первый день, когда книга появляется на полках магазинов!). Затем начинают выходить отзывы, рецензии, я получаю письма читателей и вновь обретаю уверенность в себе... до следующей книги! Когда работа над текстом закончена и пора принимать деловые решения, я опять-таки ставлю читателя во главу угла, руководствуясь тем же вопросом: насколько это будет интересно моим читателям?

Так что вместо недельной поездки на конференцию для писателей, где я ничего не напишу сама, я предпочитаю остаться дома и работать, потому что мои читатели ждут моих новых книг. Но, если на каком-то мероприятии у меня будет возможность увидеться и пообщаться со своими поклонниками, я ни за что его не пропущу.

Часто ли вы думаете о внешних факторах мотивации, таких как количество проданных экземпляров, списки бестселлеров, деньги и репутация?

У меня очень сильная внутренняя мотивация. Если я чего-то захотела и уверена, что мне оно нужно, я обязательно найду способ, как это сделать. (А что еще остается девчонке из провинциального городка

в штате Пенсильвания, которая в семнадцать лет уехала из дома, чтобы поступить в колледж, а потом работала на трех работах, чтобы учиться в медицинском университете.) На это могут уйти годы (как, например, на то, чтобы сделать писательство своей второй карьерой), но я все равно своего добьюсь.

Так что все дело в том, чтобы превратить мечту (что-то неподвластное мне) в конкретную цель, над достижением которой я могу работать.

А что касается внешних факторов, которые я не контролирую, — списки бестселлеров, или сколько людей захотят купить мои книги, и понравятся ли они им... Об этих вещах я просто не думаю, потому что критерии успеха у меня другие.

Да, есть способы сделать так, чтобы книга попала в список бестселлеров, да, вы можете убедить большое число людей купить ваши книги, — но это вопрос тактики, а не конечная цель. Как читатели воспримут какую-то книгу, тоже от меня не зависит.

Иногда я вкладываю всю душу и сердце в свою книгу, но она не находит такого отклика у читателей, на какой я надеялась.

Тем, что я пишу и продаю истории, я зарабатываю себе на жизнь, но это не причина, **почему** я пишу. Саймону Синеку в его удивительной книге под названием «Начни с „Почему?“»* удалось разложить по полочкам этот феномен писательства — то, чем я занимаюсь всю свою жизнь. Когда меня спрашивают, зачем я пишу книги, я отвечаю, что это помогает мне найти смысл в хаосе нашего мира... и дает храбрость попытаться что-то изменить. (По той же причине я работала врачом в отделении реанимации.)

Поэтому в каждой своей истории я описываю простых героев, обычных людей, которые нашли в себе храбрость заявить о своей позиции. Кульминацией моих историй становится не спасение мира (Джеймс Бонд обезвреживает ядерную боеголовку), а скорее победа в невиди-

* Издана на русском языке: Синек С. Начни с «Почему?»: как выдающиеся лидеры заставляют действовать. М.: Эксмо, 2017.

мой глазу душевной борьбе, когда главный герой находит в себе силы спасти собственный мир: свою семью, друзей, дом.

Создав собственную серию «Душевные триллеры», я поставила себе цель писать искренние истории. Мои произведения привлекают читателей, которым близка эта идея.

Что помогает мне добиться успеха (как я его понимаю): писать истории, которые соответствуют этому определению, восхищать и увлекать своих читателей настолько, чтобы они платили мне за свое время и внимание, а потом рекомендовали мои книги своим друзьям.

Если мои читатели довольны тем, как я выполняю свои обязательства перед ними, мне будет чем оплачивать свои счета.

Ваш проект *Buy a Book, Make a Difference* («Купи книгу, измени мир») кажется очень личным. Расскажите о нем подробнее. Что вас мотивирует им заниматься?

В молодости я писала научно-фантастическую прозу и фэнтези. Я не думала о том, чтобы писать детективы или триллеры, но во время моего обучения в интернатуре в Питтсбурге случилось несчастье: убили одного из наших интернов.

Раскрыть это ужасное преступление помогли совместные профессиональные действия трех выездных бригад экспертов-криминалистов (города, округа и штата). После того как я начала публиковаться, несколько книг я посвятила памяти Джеффа, а когда мои книги стали попадать в списки бестселлеров и начали приносить мне деньги, я основала благотворительный фонд *Buy a Book, Make a Difference*.

Мы вместе с читателями собираем средства на благотворительность, а также на стипендии для офицеров полиции, работающих в неблагополучных районах, чтобы они могли пройти профессиональное обучение, которое иначе для них недоступно. На данный момент мы собрали почти восемьдесят тысяч долларов и выдали семьдесят две стипендии на обучение, так что теперь в нашей стране на семьдесят два места меньше, где убийство может сойти с рук!

2. Коммерческое творчество

Коммерческое творчество — это создание произведений, которые хорошо продаются и ценятся главным образом за практическую пользу, а не только за красоту. Оно может иметь разные формы: дизайн сайта, маркетинговая кампания, научно-популярная книга, образовательная программа, обучающие видео. Конечно, каждый из этих продуктов может удовлетворять самым высоким эстетическим стандартам и обладать художественной ценностью. Однако *первоочередная* причина, по которой пользователи их приобретают, в том, что они хотят решить конкретную проблему: привлечь клиентов, овладеть новыми навыками, создать продукт и т. д.

К числу профессионалов, которые занимаются коммерческим творчеством, можно отнести копирайтеров, арт-директоров, дизайнеров, редакторов, преподавателей, авторов научно-популярной литературы, программистов, коучей и консультантов: все они применяют свои творческие навыки для решения проблем клиентов, чтобы помочь им добиться своих целей.

Одним людям само словосочетание «коммерческое творчество» кажется оксюмороном, и они считают его категорически неприемлемым, в то время как другим эта модель приносит творческое, финансовое и личное удовлетворение.

Плюсы

Как следует из названия, эта модель может обеспечить вам достойный уровень жизни и свободу тратить свое время на любые интересующие вас проекты — творческие, благотворительные или какие-то еще. Консультируя профессионалов, выбравших для себя эту модель, я отметил одну очень важную

вещь: для самых счастливых и успешных из них деньги являются лишь одним из нескольких факторов мотивации.

Как и в случае с первой моделью («Прибыльное искусство»), самый привлекательный фактор в этой модели — возможность просыпаться по утрам и знать, что вы целый день будете заниматься творческой работой, которая вам нравится, — и получите за нее деньги. Самые счастливые люди, придерживающиеся такой модели, — это профессионалы в своей области творчества, которым посчастливилось найти клиентов, вдохновляющих их настолько, что они с радостью берутся за каждый новый проект и гордятся полученным результатом.

Для них нет противоречия между творчеством и практической пользой: если они предлагают клиентам свои услуги, они получают *удовольствие* от решения бизнес-задач клиента на основе творческого подхода. Если они создают полезные продукты, им нравится то, что они помогают клиентам. Иными словами, у них сильная внутренняя мотивация к решению комплексных задач, а не просто к творческому самовыражению через написание книг, дизайн, создание фильмов или что-то другое.

Кроме того, настоящие профессионалы достаточно уверены в себе, чтобы выбирать клиентов и соглашаться сотрудничать только с теми, кто их вдохновляет (внутренняя мотивация), с кем интересно и комфортно работать (социальная мотивация), в чей бизнес они верят (внутренняя мотивация: смысл).

Минусы

Один из очевидных недостатков этой модели заключается в том, что иногда попадается кошмарный клиент (босс, компания). Вероятно, у каждого из нас найдется друг, который

жалуется на коллег, чьи безумные требования превращают рабочие будни в настоящий ад. Но надо признать, что эта особенность характерна не только для данной модели: оглянитесь вокруг — и вы обнаружите неприятных людей в любой сфере жизни; если мы стремимся к комфорту, нам приходится их выявлять и избегать.

К счастью, есть элементарное решение. К несчастью, его нельзя назвать простым и быстрым: **ищите лучших людей и работайте с ними.** Если вы работаете на себя, откажитесь от своих нынешних клиентов и найдите кого-нибудь получше. Если вы работаете по найму, увольтесь и найдите другую работу.

Большая ошибка — воспринимать эту модель как замену первой («Прибыльное искусство»). Если вы так делаете, то с самого начала воспринимаете работу в коммерческом секторе как компромисс, так что какая-то часть вас сопротивляется неизбежным ограничениям. Этот сценарий имеет логическое объяснение: рок-звездами и авторами бестселлеров не становятся за ночь, а оплачивать счета нужно уже сейчас. Так что в краткосрочной перспективе и правда есть смысл найти применение своему таланту в коммерческой сфере. При этом компромисс не должен затянуться надолго. Если вы хотите избежать фрустрации, разочарования и эмоционального выгорания, у вас два основных варианта.

Первый способ: найти сильную внутреннюю мотивацию для выполнения такого рода работы. Взгляните по-новому на свою работу и ее потенциальное влияние — на клиентов, пользователей, индустрию или общество. Спросите себя: «*Есть ли в этой работе что-то, что меня вдохновляет?* *Есть ли возможность на что-то повлиять и что-то изменить?*» Не исключено, что вы откроете какой-то аспект,

на который раньше не обращали внимания, или внесете корректизы в свою ситуацию.

Например, если вы — копирайтер-фрилансер, которому наскучило наполнять текстами сайты для малого бизнеса, возможно, вам нужно узнать своих клиентов получше, чтобы найти нечто действительно интересное — для вас, для самого бизнеса и для его клиентов. Или вам стоит начать специализироваться на конкретной сфере, которая вас искренне интересует, запрашивая более высокие гонорары и стать настоящим экспертом в этой области. Если вы увлекаетесь катанием на сноуборде, пишите для производителей сноубордов; если вы любите лошадей, пишите для конноспортивных школ; если вы — мастер восточных единоборств, пишите для организаций, работающих в этой области.

Второй способ: принять решение, что коммерческое творчество будет лишь ступенью в вашей карьере. Оно позволит вам оплачивать счета и совершенствовать свои творческие навыки, пока вы параллельно занимаетесь собственным проектом, который в конце концов должен стать делом вашей жизни. Подробнее об этом далее — когда речь пойдет о третьей модели.

Пример из жизни:

Йохан Адда, дизайнер пользовательских интерфейсов

Йохан Адда — профессиональный дизайнер пользовательских интерфейсов, работавший над мобильными продуктами, которыми вы, вероятно, пользовались не один раз. Еще до того, как он научился писать, один из его рисунков вдохновил его маму — дизайнера французского дома моды *Hermès* — на создание принта для одного из шарфов *Hermès*. Сегодня Йохан Адда — предприниматель, востребованный дизайнер, спикер и преподаватель. Его миссия — спасение мира от

плохого дизайна через обучение UX-дизайну* на платных и бесплатных курсах: MissionUX.io.

Что такое UX-дизайн и что заставило вас выбрать работу в этой области?

Есть множество определений для UX-дизайна. У меня ушло больше десяти лет, чтобы сформулировать собственное: «Хороший UX-дизайн заботится о любом пользователе, который столкнулся с вашим продуктом или услугой. Он восхищает пользователя. Он помогает ему».

Позвольте привести один пример, чтобы пояснить, что я имею в виду. Он будет касаться шо-ко-ла-да (слышите мой французский акцент?). Возьмите кусочек темного шоколада и положите его на язык. Не кусайтесь его, позвольте ему медленно таять у вас во рту до конца следующего абзаца.

Если шоколатье справился со своей работой, вы почувствуете шестьсот разнообразных молекул вкуса у себя во рту и в носу. По мере таяния шоколада вы ощутите на языке потрясающие фруктовые и ореховые нотки. Еще лучше, если вы закроете глаза и полностью растворитесь в блаженстве.

Это моя работа. Разумеется, я не делаю шоколад. Но я люблю смешивать технические процессы (столь похожие на химические реакции — вроде тех, что происходят при таянии темного шоколада) с потребностями и желаниями пользователей, чтобы придать их мечте конкретную форму. Львиную долю времени я посвящаю анализу того, в чем у людей возникают сложности при пользовании телефоном, компьютером, интернет-сервисом, и думаю, что нужно изменить, чтобы им стало проще.

* UX-дизайн — проектирование пользовательских интерфейсов, в которых удобство использования так же важно, как и внешний вид.
Прим. перев.

Я счастлив, что много лет назад я принял решение развиваться в этой области. С тех пор моя работа оказала влияние на жизни миллионов людей, а я испытал ни с чем не сравнимое чувство. Уважать, восхищать и поддерживать людей — это стоит того, чтобы просыпаться по утрам.

Почему UX-дизайн — это важно?

В одной из детских больниц в Нью-Йорке палата для проведения МРТ-сканирования головного мозга оформлена в пиратском стиле. Все вокруг аппарата разрисовано яркими красками, на стенах — изображения пиратов, а сам аппарат выглядит словно лодка. Это отличный пример того, как можно превратить непонятную и страшную процедуру в позитивный опыт для маленького пациента.

Несколько лет назад я работал во французской телекоммуникационной компании *Orange*. Однажды наш начальник пришел к команде UX-дизайнеров с плохими новостями. В руках у него было распечатанное письмо от одного из клиентов компании, который сообщал, что только что получил счет на сумму семь тысяч пятьсот евро. Он отдал свой старый iPhone сыну-подростку на время поездки в Нью-Йорк. Его сын делал все то же, что и обычно: сидел в интернете, выкладывал фото в *Instagram* и т. д. Но за границей это влетело ему в копеечку! Компания оплатила счет за клиента, а нашу команду обязали внедрить функцию извещения клиентов о том, что они достигли лимита. Если они ничего не предпринимают, после второго предупреждения передача данных блокируется. Хочется верить, мы помогли сэкономить кучу денег многим пользователям.

В другой раз мне удалось помочь благотворительной организации повысить эффективность ее сайта. Я на тридцать процентов увеличил кнопку «Сделать пожертвование» и изменил ее цвет на более яркий, чтобы она бросалась в глаза. Объем пожертвований в результате увеличился на двадцать процентов. Это заняло у меня три минуты, но, если бы не пятнадцать лет опыта, я бы не знал, что нужно делать.

Часто ли вы думаете о факторах внешней мотивации, таких как деньги, награды, профессиональная репутация и общественное признание?

Позвольте мне начать с последнего из перечисленного вами — с общественного признания. Для меня это не главное, но, не скрою, находится сейчас здесь и давать вам интервью мне очень приятно!

Лучший комплимент за всю карьеру я получил, когда один из пользователей тестировал наш сервис. Мы попросили его высказать свое мнение об интерфейсе. Его ответ до сих пор служит для меня критерием успеха: «О каком интерфейсе? Не вижу никакого интерфейса!» Bay. Мы справились! Парень настолько погрузился в изучение контента, что едва ли замечал интерфейс. Это и было моей целью. Если пользователи замечают мою работу, значит, нужно все переделывать.

Деньги — важный мотивирующий фактор в нашей области, но так было не всегда. Раньше считалось, что технологии — это хобби для энтузиастов. Сегодня технологии — неотъемлемая часть повседневной жизни. Так что теперь наша задача — создавать приложения, стартапы, сервисы, которые привлекают пользователей и отвечают их потребностям, желаниям, образу жизни. Если ты с этой задачей справился на отлично, можно продать свой продукт крупной технологической компании и хорошо заработать. Так что с точки зрения финансового вознаграждения мы проделали длинный путь!

Профессиональная репутация для меня, честно говоря, не так важна. Мне нравится выслушивать мнения коллег, читать их отзывы, но мои идеи ориентированы в первую очередь на пользователей.

Кто самые важные люди в вашей творческой жизни? Какое влияние они на вас оказывают?

Я очень внимательно прислушиваюсь к своему любимому и лучшему пользователю — моей девушке, матери нашего сына. Она совсем не разбирается в технике, и это напоминает мне, что большинство людей вовсе не интересует пользовательский опыт!

Каждый день я наблюдаю, как люди пользуются своими телефонами: как их держат, что с ними делают. Изучение поведения — основа моей работы. Кроме того, я работаю с наставниками из других профессиональных областей. Например, сейчас я изучаю мультипликационную анимацию у настоящих гуру из компании *Disney*. Я читаю книгу *The Illusion of Life* («Иллюзия жизни»), в которой рассказывается, как воспроизводить движения человека, его жесты и мимику, но с небольшим преувеличением, чтобы мультфильм получился смешнее и реалистичнее. Это дает мне идеи, которые я могу применить в собственном дизайне.

У меня есть один особенный учитель — как бы мне хотелось научиться путешествовать во времени, чтобы с ним встретиться! Он был художником, инженером, скульптором, поэтом, военным советником, организовывал потрясающие вечеринки, — наверняка я что-то забыл упомянуть. Его знает весь мир — это Леонардо да Винчи. Он никогда не переставал размышлять. Я испытал один из его советов: когда вы что-то делаете правой рукой, начните одновременно делать что-то другое левой. Попробуйте, это весело!

Прямо сейчас я учу других дизайнеров, как уважать, восхищать и поддерживать своих пользователей и клиентов. Этому посвящен мой блог под названием «Миссия UX»: если вы дизайнер и хотите заняться созданием пользовательских интерфейсов, вы можете бесплатно пройти мой обучающий курс. Я также работаю над несколькими платными курсами. Наверное, когда-нибудь я даже напишу книгу. Это мой вклад в развитие моей профессиональной области, а также в то, чтобы сделать мир более комфортным для каждого из нас!

Наконец, не могу не упомянуть своего сына. Я представляю, как круто было бы однажды сказать ему, что я написал книгу о шоколаде и пользовательском опыте...

Всего хорошего!

3. Творчество в свободное от работы время

Эта модель предполагает, что у вас есть работа, которая вам нравится или хотя бы не вызывает отвращения и которая обеспечивает вам финансовую стабильность, душевный покой и достаточное количество свободного времени. Это время вы можете полностью посвятить своему творчеству.

Многие воспринимают такое положение дел как временный этап и своеобразный переходный период: актриса, работающая официанткой в ожидании своей звездной роли; писатель, корпящий по выходным над шедевром, который, как он надеется, принесет ему славу и деньги; начинающий предприниматель, ночами работающий над стартапом, в который он вложил все свои сбережения, чтобы впоследствии уйти с офисной работы. Других сложившийся порядок вещей устраивает, и они продолжают работать, даже добившись успеха. Когда Филипа Ларкина спросили, почему он работает библиотекарем, он ответил, что писать стихи может не больше двух часов в день и работа помогает ему избежать неприятностей. Уоллес Стивенс успешно руководил страховой компанией и при этом писал эксцентричные и причудливые стихи.

Описываемая модель вовсе не предполагает, что основная работа обязательно должна быть лишена творческой составляющей: многие люди работают с девяти утра до пяти вечера, занимаясь коммерческим творчеством, а для личного творчества оставляют вечера и выходные. Разница между этой моделью и следующей («Творческий симбиоз») в том, что для людей, придерживающихся модели «Творческого

симбиоза», важна связь между их творческими занятиями, тогда как люди, придерживающиеся модели «Творчество в свободное от работы время», спокойно относятся к тому, что эти области абсолютно не связаны друг с другом.

Плюсы

Вероятно, самое серьезное преимущество данной модели заключается в том, что вы свободны творить, не думая о вознаграждении. Вам не приходится наступать на горло своей песне, чтобы заказчик остался доволен. А поскольку творчество не является вашей основной работой (что, как вы помните, могло стать ловушкой в первой модели «Прибыльное искусство»), оно остается для вас спасением от рутины.

«Финансовая безопасность» звучит приземленно, но если вы хоть раз в жизни не знали, как оплатить аренду квартиры на следующий месяц, то вы в курсе, что это совсем не способствует творческому настрою. Когда вам не нужно беспокоиться о деньгах, вы освобождаете свой разум для гораздо более интересных мыслей.

Кроме того, финансовая свобода означает, что вы можете позволить себе покупать книги, ходить на выставки, получать разнообразные впечатления, которые питают ваше воображение, а также приобретать качественные инструменты и расходные материалы. Я знаю нескольких музыкантов, чья основная работа позволила им оборудовать домашнюю студию профессиональной техникой, а также фотографов, которые на зарплату наемного работника купили себе профессиональные компьютеры Mac и ультрасовременные принтеры.

Даже если ваше творчество не приносит денег, есть и другие виды внешнего вознаграждения, способные потешить