

*Посвящается Энн Перри
Выдающейся писательнице, замечательной подруге*

Оглавление

<i>Предисловие</i>	11
<i>Введение</i>	16
Прорыв вам по плечу	23
Как использовать эту книгу	26
1. Зачем писать прорывной роман?	28
Правда о книгоиздании	31
Правда о писателях	33
Мифы об успехе	34
Электронная революция	41
Как быть дальше	44
Чек-лист бестселлера: Зачем писать прорывной роман?	48
2. Замысел	49
Ваши любимые истории	52
Четыре признака трех великих романов	53
Маленькие компоненты больших идей	56
Соберите свой прорывной замысел по кирпичику	70
Как найти идею для прорывного замысла	73
Чек-лист бестселлера: Замысел	78

3. Ставки	79
Как наделить человека ценностью	80
Общественные ставки	83
Личные ставки	96
Как повысить ставки	100
Ваши личные ставки	102
Чек-лист бестселлера: Ставки	104
4. Время и место	105
Как уловить дух эпохи	113
Исторические события и тенденции в обществе	117
Божий Промысел	122
Секретный ингредиент	124
Чек-лист бестселлера: Время и место	128
5. Персонажи	129
Обычные люди и невероятные личности	130
Какими чертами обладает невероятный персонаж?	132
Протагонисты с проблемами	144
Лучшие качества персонажей	150
Когда персонажей несколько	153
Сложные связи персонажей	156
Сообщники и рассказчики	157
Глубина и отличительные черты характера	159
Чек-лист бестселлера: Персонажи	163
6. Сюжет	164
Конфликт	165
Пять базовых элементов сюжета	168
Как подвести сюжет к конфликту	172
Худшее, что может случиться	181
Моменты накала, сюжетные виражи и смерти персонажей	188
Сюжетные схемы	191

Масштабные сюжетные схемы	195
<i>Чек-лист бестселлера: Сюжет</i>	198
7. Современные сюжетные приемы	199
Новая форма романа	199
История, движимая персонажами	200
Самопознание в романе, ход которого определяется сюжетом	207
Нелинейный нарратив	210
Напряжение на каждой странице	212
<i>Чек-лист бестселлера: Современные сюжетные приемы</i>	220
8. Повествование от разных лиц, подсюжеты, темп, авторский голос, финалы	221
Когда рассказчиков несколько	221
Удачные подсюжеты	222
Подсюжет: нужен или нет?	225
Темп повествования	232
Авторский голос	237
Финалы	240
<i>Чек-лист бестселлера: Повествование от разных лиц, подсюжеты, темп, авторский голос, финалы</i>	242
9. Сложные сюжетные схемы	243
Семьи, группы, поколения	244
Триллеры	247
Романы смешанного жанра	253
Жизнь от и до	258
Исторические романы	261
Романы о любви	264
Сборники рассказов	270
Ваш уникальный сложный сюжет	274
<i>Чек-лист бестселлера: Сложные сюжетные схемы</i>	276

10. Основная мысль.....	277
Что сказать миру.....	279
Как плавно обозначить мысль	283
Символы.....	285
Как отыскать пыл в себе	286
Моральные полюса в романе	287
Герой заявляет о цели	290
Что делает идею понятной каждому?	292
Как найти идею	296
Чек-лист бестселлера: Основная мысль	298
11. Вы совершили прорыв. Что дальше?	299
Агент и редактор.....	300
Презентация	303
Подробный синопсис	306
Как выпустить прорывной роман и как жить дальше?.....	307
Успех, сиквелы, циклы и прочее	312
Чек-лист бестселлера: Вы совершили прорыв. Что дальше?	316
<i>Благодарности</i>	<i>317</i>
<i>Об авторе</i>	<i>318</i>

Предисловие

Когда кто-нибудь спрашивает у меня, не стать ли ему писателем, я всегда отвечаю одно и то же: «Если мои слова могут как-то повлиять на ваш выбор, то нет, вам не следует идти в писатели, ибо для того, чтобы превозмочь разочарования, провалы, финансовые трудности и проблемы с самооценкой, вы должны испытывать не просто желание писать, но острую потребность. Лишь в таком случае вы сможете проигнорировать всех на свете скептиков и советчиков и доказать, как сильно все они заблуждались».

Эта книга — советы для тех из нас, кто рвется вперед вопреки всему, и для тех, кто только ступает на этот путь, и для тех, кто давно по нему движется, но хотел двигаться быстрее — и кто из нас этого не хочет? Многим из нас будет приятно зарабатывать писательством чуть больше денег. Если вы из тех редких чудачков, кто не способен с ходу придумать, на что бы потратить лишние средства, налоговые инспекторы всегда подкинут вам идею. (Мне нравится тешить себя мыслью, что мои налоги уходят на помощь бедным, старым и больным, но кого я здесь обманываю — разве что себя саму.)

Серьезно, писательство — это не просто работа. Все мы — зтейники, пожалуй, древнейшего известного человечеству сорта — одного из лучших сортов. «Расскажи мне историю» — это заветные слова в любом возрасте, в любой стране, не так ли? Мы

создаем мир, наполняем его людьми и заставляем их плясать под нашу дудку. Хотим мы того или нет, мы проповедуем собственную философию. Есть ли такие писатели, которым не хотелось бы донести свое слово до как можно большего количества людей и достучаться до всех их сердец? Обретать чуть больше читателей с каждой новой книгой? Или даже не чуть, а намного больше!

Книга «Как написать прорывной роман» поможет вам распознать препятствия к цели и научит обходным маневрам. Эта книга не расскажет вам, о чем писать, она расскажет вам, как писать лучше. Каждая глава посвящена отдельной теме, и я советую вам прочесть даже те темы, в которых вы считаете себя вполне компетентными. Нет предела совершенству. Как минимум вы сможете оценить свои силы и убедиться, что, внося различные изменения в роман, нечаянно не лишите его выигрышных моментов.

В конце каждой главы есть «Чек-лист бестселлера» — список ключевых идей из этой главы, которые вам следует запомнить, а еще лучше — прикрепить где-нибудь на видном месте.

Помню, как год или два назад побывала у Дона на лекции для писателей, во время которой он спросил у слушателей, почему они покупают книги. Потому что мы либо уже знакомы с другими работами автора, либо нам его кто-то посоветовал, призналось тогда большинство из нас. Другими словами, имя издателя, обложка, реклама, рецензии и прочие не связанные с сюжетом параметры не играют никакой роли. Дистиллятом серьезной дискуссии стал простой вывод: только от вас зависит, какой получится ваша книга — успешной или провальной. Если вы напишете книгу, которую люди захотят прочесть — с захватывающим сюжетом и персонажами, которые вызывают интерес, сочувствие и желание себя с ними сопоставлять, — то вашу книгу ждет успех. Ваша судьба в ваших руках.

И это прекрасно.

В этой книге детально разобрана каждая составляющая романа, а также описаны частые ошибки в их создании и способы эти ошибки исправить.

Задумайтесь, какие книги вы любите больше всего. Почему зачастую это совсем не то, что пишем мы сами? Это едва ли не самый болезненный вопрос из всех, что мне когда-либо задавали — кстати, на той самой лекции. Должна признаться, прежде я об этом не задумывалась. Я начала понимать, что те пассажи, которые я привыкла считать «хорошими» и «умными» и которыми восхищаются другие, — это те самые части, которые я чаще всего пропускаю во время чтения. О чем-то это говорит, не правда ли? О да.

Сейчас я гораздо честнее сама с собой — не до конца, до сих пор иногда себе потакаю, но в целом ситуация намного лучше. Давайте начистоту: если вам не нравится читать то, что вы написали, то вряд ли это понравится кому-то еще. Осознание этого стало для меня одним из важнейших шагов вперед.

Без конфликта нет истории. Если нет противника, не за что бороться, нечего терять... то зачем это вообще читать? За что вообще переживать? Не за что; вы скорее прочтете или напишете другую книгу или сделаете и то и другое сразу.

Иногда меня спрашивают: «Правда ли, что нужно писать о том, что знаешь?» Я отвечаю: «Нет, пишите о том, что вас волнует. Если вы чего-то не знаете — узнаете. Но если вас не волнует эта история, то почему она должна взволновать кого-то еще?»

Большинство глав в этой книге помогут вам направить ваш запал в упорядоченное русло, где будут цель и драйв, который подарит вашей истории такой импульс, что ни страницы ее не будет пропущено. Вы узнаете о хитросплетениях сюжета, которые придадут вашему тексту глубину и объем; о том, как разнообразить ваших персонажей и иногда даже слепить из двоих-троих одного — сложного и запоминающегося. Помню, как Дон и мой лондонский агент Мэг Дэвис убеждали меня это сделать, — и это неприятно! Я очень сопротивлялась, но многолетний опыт

подсказывал, что мои агенты действительно знают, о чем говорят. Я попробовала. У меня получилось. Сработало! У меня стало меньше персонажей, зато они выглядели куда убедительнее, и, как результат, история вышла более впечатляющей.

Глава о слиянии персонажей также напомнит вам о разнице между «обычными людьми», которые ежедневно встречаются на вашем пути, и литературными персонажами, которые совсем не кажутся обычными, вызывают интерес и восторг, но в то же время остаются людьми, с которыми вы можете себя сопоставить. В общем, если главный герой выходит неинтересным, то и книгу читать не хочется.

И это не так просто, как кажется! Нравиться и увлекать — не всегда одно и то же. В пятой главе об этом рассказывается подробнее. Если персонажам не удастся нас завлечь, то все остальное будет совершенно не важно, сколь бы ни было место действия впечатляющим, диалоги — оригинальными и остроумными, сюжет — смелым, а слог — лиричным. Если среднестатистический читатель не заинтересуется судьбой персонажей, он бросит книгу после первой же главы, в лучшем случае — после второй. А нам не обойтись без среднестатистического читателя! Нам нужно как можно больше читателей! И читателей самых разных: среднестатистических и необычных, всеядных и избирательных, простаков и интеллектуалов, преданных фанатов и тех, кто впервые открывает для себя наше творчество. Наша задача — позаботиться о том, чтобы этот первый раз не оказался последним!

Существует масса неизбитых способов рассказывать истории, создавать новых и завораживающих персонажей, переносить читателей в невероятные времена и места. И все это требует опыта и прилежания, готовности следовать плану и переписывать все заново, способности принимать советы и прислушиваться к ним. Использовать те из них, что кажутся полезными, и не прекращать учиться новому. Я пять раз переписывала историю, к которой прикипела всей душой, потому что Дон и Мэг

разнесли разные ее части в пух и прах. И делать это было так больно, словно я резала себя по живому, но теперь-то я понимаю, насколько лучше в итоге оказался результат. Я чувствую глубокое удовлетворение, зная, что могу создавать такие мощные и сложные истории, от которых невозможно оторваться. И даже после того, как я внесла в роман все их предложения, он остался *Моим Романом* — суть его не изменилась, просто подан он гораздо интереснее.

Вываливайте свою душу на страницы, рассказывайте обо всем, что думаете и чувствуете, но делайте это с чувством меры, делайте это мастерски. И тогда ваши прекрасные агенты и замечательные издатели вложат вашу работу в руки читателей, которые скажут своим друзьям: «Ты обязан это прочесть, тебе точно понравится!»

Удачи. Места хватит нам всем. Будет повод построить побольше книжных!

*Энн Перри
Портмахомак, Шотландия
август 2000 года*

Введение

Выход книги всегда преподносит сюрпризы, не последним из которых является неожиданный всплеск продаж и других книг автора. Когда книги романистов, чьи прежние работы не производили особого фурора, внезапно попадают в списки бестселлеров или даже совершают резкий скачок в продажах, издатели говорят, что у автора случился «прорыв». А собственно книгу называют прорывным романом.

Прорыв можно планировать или, во всяком случае, надеяться на него, а иногда он оказывается просто закономерным итогом медленного и стабильного роста читательской аудитории автора. Однако гораздо чаще прорыв становится для издательства сюрпризом. PR-специалистов одолевают вопросами. Срочно заказываются дополнительные тиражи. Отдел продаж делает кассу. А редактор книги тем временем мудро улыбается и делает вид, что с самого начала знал, что все так и будет.

Прорыв — бесспорно, радостное и желанное событие в карьере писателя. Даже без попадания в список бестселлеров *The New York Times* резкий, заметный скачок популярности вероятнее всего принесет автору увеличение авансов и непривычный до селе почет. Все двадцать три года, что я работаю в сфере книгоиздания, — особенно те двадцать лет в качестве независимого литературного агента — я постоянно отслеживаю знаки, которые говорят о том, что моего клиента ждет прорыв.

Что касается писателей, их реакции на такое свершение удивительно схожи. Большинство воспринимает внезапный подъем до ранга звезды литературного небосклона как нечто само собой разумеющееся. Такие авторы начинают обращаться к директору издательства на «ты», бросаться цифрами оптовых продаж, как бейсбольными мячиками, и в целом демонстрируют развязность и уверенность, присущие тем, кто проделал долгий и нелегкий путь к успеху.

Истина, однако, заключается в том, что литературные и рекламные агенты, редакторы, менеджеры по продажам и даже сами авторы скрывают за уверенным фасадом полное отсутствие понимания, по какой причине случился этот внезапный всплеск популярности. Спросите издателя, и он вам, вероятно, ответит: «Да мы ведь много лет его взращивали. Настал его час».

Чушь. Большинство романистов начинает карьеру без чьей-либо поддержки. Рекламные бюджеты для дебютных романов стремятся к нулю. Промотуры устраивают только для звезд и экспертов по воспитанию детей или профилактике рака. Со вторым, третьим и четвертым романами ситуация немного лучше. Продажи романа начинающего писателя чаще всего стимулирует поддержка извне: одобрительные рецензии, номинации на премии, прямые рекомендации независимых книготорговцев. Изредка и издатели вкладываются в многообещающие таланты — приоритетная выкладка в сетевых книжных обходится недешево, — но в общем и целом успех авторов художественной литературы зависит от определенного сорта магии.

Что еще за магия? На рынке это называется «сарафанное радио». В реальном мире это то, что происходит, когда ваш активно читающий приятель берет вас за руку, тащит к определенному прилавку, хватает с полки книгу и вручает ее вам, уверяя: «Ты обязана это прочесть. Это классный роман». Вы глотаете первую страницу и, проникшись, встаете в очередь к кассе.

Сарафанное радио. Когда такое исполняет продавец в книжном, читающий круглые сутки, это называется «прямая реко-

мендация». Независимо от ярлыка, силой обладает именно личный совет, дар убеждения того, кто каждый день что-то продает. Сарафанное радио — это секретное топливо книгоиздания. Это двигатель, который толкает вас к прорыву. Точно вам говорю. Иначе как еще объяснить, почему прорыв так часто становится для издателя сюрпризом?

Вы верите в магию? Я — нет. Конечно, некоторые случаи и для меня оказываются полной неожиданностью, но в глубине души я убежден, что сарафанное радио не включается случайно. Оно начинает работать, когда обычному потребителю попадается необычная книга. Он радуется. Он рассказывает о ней другим. Личные рекомендации распространяются в обществе с такой скоростью, какую не способна описать ни одна математическая модель. И вскоре хит сезона раскупают во всех книжных от Аляски и до Флориды. Создается ощущение, что между читателями возникает телепатическая связь, которой на самом деле, конечно, не существует.

Связующей ниточкой является писатель или, если точнее, история, которую он рассказал. Нечто такое, что поражает воображение читателей так, как не удавалось ни одному из его предыдущих романов. По какой-то причине персонажи этой истории запоминаются лучше, а затронутые темы оказываются глубже. По той или иной причине этот роман звенит. Берет за душу. Читатели погружаются во вселенную этого романа и продолжают думать о нем спустя много дней после того, как перевернули последнюю страницу. Что же происходит? Какие составляющие делают этот новый роман лучше и удачнее?

Ответу на этот вопрос и посвящена эта книга. Я убежден, что любой писатель способен разобраться — хотя бы отчасти — в том, как устроен прорывной роман, и применить эти знания к своей работе.

Есть такая вещь, как вдохновение. Никакая формула не может предсказать неожиданный сюжетный поворот, который вылетает из подсознания автора и через его пальцы попадает на

экран компьютера, после чего сам творец, присвистнув, восклицает: «А *это* здесь откуда взялось?!» Это и есть та самая магия? В некотором смысле. Но надеяться лишь на то, что случайные озарения обеспечат вам баснословный успех, опасно.

Разумный план — познакомиться с приемами создания прорывного романа и пользоваться ими. Великие романы — те, в которых нечто значимое происходит едва ли не на каждой странице, — появляются на свет у тех авторов, которые не желают довольствоваться просто «хорошим» романом. У великих романистов отлично настроен критический взгляд. Вероятно, сами того не сознавая, они не удовлетворяются нормально сложенными предложениями и сценами, которые просто выполняют свою функцию. Они заставляют себя изобретать оригинальные фигуры речи, закладывать подтекст, создавать персонажей необычайной глубины и сюжеты, которые закручиваются непредсказуемыми виражами. Они постоянно нацелены на прорывной результат. Это похоже на магию?

Отнюдь. Это целеустремленность. Это усвоенные навыки и твердый настрой на создание прорывных историй. Это нежелание довольствоваться малым.

Может ли каждый стать великим романистом, автором книг, которые обретут статус вневременной классики? Вряд ли. Уж точно не многие. Однако я уверен в следующем: любой писатель, способный создать продающийся роман, может писать лучше, и практически каждому писателю по плечу сотворить прорывной роман. Почему я так решил? Потому что это происходит постоянно. Я видел такое не раз. Как и вы.

Впервые к осознанию, что умению рассказывать прорывные истории можно научиться, я пришел примерно тогда, когда познакомился с одной из моих лучших клиенток — автором исторических детективов Энн Перри. Ее британский агент искал американского представителя, который смог бы продвинуть ее роман в стиле фэнтези. Перри заинтересовала меня по двум причинам.

Во-первых, викторианские детективы Перри об инспекторе Томасе Питте и его высокогородной жене Шарлотте были в то время не только чем-то сравнительно новым — детективами, действие которых происходит в прошлом, — но и окном в мир Викторианской эпохи. Перри рассказывает о социальном неравенстве в викторианские времена, особенно в отношении женщин, и нигде не перевирает реалии той эпохи.

Во-вторых, в романах Перри есть убедительная моральная составляющая, и ее команда сыщиков построена на непреодолимом конфликте: Шарлотта вышла замуж за человека низкого положения, но ее муж не способен подняться до социального уровня семейства своей супруги. Вопреки этой классовой пропасти они сближаются, движимые одинаковой страстью к справедливости в обществе, загадочным преступлениям и друг к другу. Из них вышел прекрасный дуэт.

Я согласился поработать с тем фэнтези-романом, но также поинтересовался у своей британской коллеги, можно ли помочь Перри с ее детективами. Она ответила утвердительно. Впереди были переговоры с американским издателем Перри. Я прочел ее контракты и изучил отчеты о начислении роялти, чтобы понять, какая сумма будет справедливым вознаграждением для этой писательницы на текущей стадии ее карьеры. Я заметил, что ей недоплачивают и занижают тиражи, особенно у романов в твердой обложке. И я как бы между делом предложил ей помочь и с этим вопросом.

За моим довольно очевидным энтузиазмом крылось кое-что еще: последняя на тот момент вышедшая в серии книга Перри «Тишина в ХанOVER-клоуз» (1988) оказалась невероятно сильной. Личные драмы, искусно перемешанные в ее детективах с преступлениями против общественного правопорядка, и прежде приносили мне удовольствие, но в этом романе было нечто большее, новая глубина.

В этой книге Питт поднимает дело трехлетней давности об убийстве дипломата. В процессе расследования ему приходит-

ся не только разворошить осиное гнездо подозреваемых, но и вскрыть слухи о государственной измене. Он выходит на след загадочной женщины, связанной с делом, но попадает в тюрьму по обвинению в ее убийстве. Только находчивость жены поможет ему очистить свое имя, докопаться до правды и спасти нацию от смертельной угрозы.

Ставки в этой истории выше, чем в любом из предыдущих ее романов. От исхода зависят не только жизни персонажей и правосудие. Он может повлиять на все общество, возможно, даже на ход истории. Внезапно действие в романе становится значимым куда в более широком смысле. Проблема из романа была одной из реальных и длительных тревог общества. Перри подняла ставки.

Я осознал, что творчество Энн Перри только что вышло на новый уровень. Этот роман был круче. У него был потенциал для большого прорыва, и в конечном итоге продажи его версии в мягкой обложке оказались значительно выше, чем у предыдущих ее романов.

Я сообщил своей британской коллеге о том, что ее издателью необходимо разобраться в происходящем, а также платить ей и заниматься продвижением ее работ надлежащим образом. Вмешиваться в переговоры было уже поздно; я попытался, но издатель заартачился, к тому же сделка касалась трех романов из тогда еще нового и непроверенного цикла. Впрочем, на следующих переговорах насчет детективов о Питте я добился четырехкратного увеличения ее аванса.

Что еще важнее, я поговорил с Перри и объяснил ей, почему, на мой взгляд, ее проза взяла новую высоту. Она кивнула и сказала: «Ясно. Тогда продолжим в том же духе». В следующем романе об инспекторе Питте героя переводят с рутинных дел об убийствах на расследование дел особой секретности и политической важности. И с тех пор он только ими и занимается, и в десяти последующих романах инспектор сталкивается с делами, затрагивающими в том числе независимость Ирландии,

антисемитизм и кризис англиканской церкви, связанный с теорией эволюции Дарвина.

Продажи книг Энн Перри продолжали расти, и я еще дважды добивался четырехкратного увеличения ее авансов. Издатель Перри оказывает ей исключительную поддержку — с промоутерами дважды в год и рекламными кампаниями, о которых большинство писателей может только мечтать. Перри открыли для себя и зарубежные издатели, и ее книги стали попадать в списки бестселлеров не только в Америке, но и во Франции. Там был опубликован также и ее фэнтези-роман «Татhea» (Tathea, 1999). Что стало причиной такого успеха?

Как бы мне ни хотелось приписать его себе или разделить лавры с ее издателем, венок победителя принадлежит самой Энн Перри. Ее дар рассказчика достиг новой глубины и мощи, даже применительно к уже издающемуся детективному циклу. Сейчас ей подражают многие, но никому из них так и не удалось сравняться с ней по богатству материала, глубине характеров, изобретательности сюжетов и серьезности тем. Она поистине блестящий автор — тот, кто работает над собой и пожинает плоды этого труда.

Умение создавать прорывные истории может приносить те самые плоды еще до выхода книги. Не так давно писатель-фантаст Дэвид Зинделл, переживая карьерный кризис, обратился ко мне. Его первый роман, «Хранитель времени» (Neverness), вышел в твердой обложке в 1988 году и, заработав всеобщее одобрение, принес ему номинацию на премию Артура Кларка*. Десять лет спустя его четвертый роман был выпущен лишь в мягкой обложке тиражом меньше десяти тысяч экземпляров, что по нынешним временам просто катастрофа.

Однако Зинделл в то время работал над первым в тетралогии масштабным фэнтези-романом «Камень Света» (The Lightstone).

* Британская литературная награда за лучший научно-фантастический роман, впервые опубликованный в Великобритании за последний год. — *Здесь и далее прим. перев.*

Его задумку и так можно было продать, но я был уверен, что при некоторой доработке эта история выстрелит гораздо громче. Мы встретились в Нью-Йорке за ужином. Я рекомендовал ему использовать несколько приемов, описанных в этой книге, в том числе внутренний конфликт, второстепенную любовную линию и объединение внутренней и внешней кульминации истории. Зинделл не только воспользовался моими советами, но, вдохновившись, сделал куда больше и, таким образом, взял новую гонорарную планку.

Прочитав его отредактированную заявку, я понял, что это победа. Я позвонил знакомому редактору, описал проект и назвал шестизначную сумму, которую пришлось бы заплатить за права на его издание. Две недели спустя она не только согласилась на мою цену, но и прибавила к сделке еще сто тысяч долларов на рекламу и раскрутку книги. Через неделю после этого я оказался на Франкфуртской книжной ярмарке. Немецкий редактор плюхнулся в кресло возле моей стойки в «Агентском центре» и не глядя предложил мне за этот проект семьдесят пять тысяч долларов. Я отказался, а затем оперативно запустил аукцион, который длился еще две недели после завершения ярмарки. С учетом сделок с британцами и нидерландцами всего за несколько месяцев сумма контрактов, гарантированных Зинделлу, выросла почти до миллиона долларов.

Я уже говорил, что эти гарантии были предоставлены на основе подробного синопсиса длиной в пятьдесят четыре страницы? Вот к чему приводит умение рассказывать прорывные истории.

ПРОРЫВ ВАМ ПО ПЛЕЧУ

Что сумели сделать Перри и Зинделл, сможете и вы. Романы пишутся слово за словом, а результатом работы и принятых по ходу дела решений может стать как относительно интересный

и неплохо продающийся роман, так и по-настоящему впечатляющий прорыв. Я считаю, что главную роль здесь играет то, насколько решительно автор настроен выжать из своей истории максимум. Но этой цели не достичь без определенных инструментов. Я написал эту книгу именно для того, чтобы снабдить вас нужными инструментами. За последние двадцать лет я многое узнал о том, что именно возводит книгу из ранга рядовых произведений в прорывные.

А для этого мне пришлось прочесть тысячи неопубликованных романов. В наш офис на 57-й улице в Нью-Йорке каждый год приходит около 7,5 тысячи писем с заявками, фрагментами рукописей и законченными романами. В 99,9% случаев присланные материалы вызывают лишь разочарование, но вовсе не потому, что их авторы бездарны (такие есть, но их очень мало). Чаще всего материалы разочаровывают, потому что их создатели не воспользовались приемами, которые могли бы превратить их рядовые истории в великие. Они мелко плавают. Затрагиваемые ими темы или слабые, или избитые. Их персонажи шаблонны. Их сюжеты вторят недавним газетным заголовкам, блокбастерам и уже зарекомендовавшим себя бестселлерам.

Создание прорывного романа — это работа, в том числе и над собственным мировоззрением. Вы приучаетесь избегать тривиальностей и обращения к хорошо знакомым темам и возвращаете в себе уверенность в том, что из личных взглядов, опыта, пронизательности и истовой веры в каждый свой замысел вы сможете развивать такие истории, что ваши романы возьмут новую высоту в плане эффектности и оригинальности.

Писать прорывной роман — значит бежать отдельно от стаи. Погружаться глубже, продумывать все тщательнее, переписывать больше и полностью отдаваться созданию персонажей и сюжета, которые превзойдут все ваши прежние достижения. Говорить «нет» тому, что и так вполне годится для публикации.

Это приверженность высоким результатам.

Научно-популярное издание

Маасс Дональд

КАК НАПИСАТЬ ПРОРЫВНОЙ РОМАН

**Секреты мастерства от знаменитого
литературного агента**

Редактор *Д. Рыбина*

Художественный редактор *Н. Данильченко*

Технический редактор *Л. Синицына*

Корректоры *Н. Соколова, Т. Филиппова*

Верстка *А. Тарасова*

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» –
обладатель товарного знака «КоЛибри»
115093, Москва, ул. Павловская, д. 7, эт. 2, пом. III, ком. № 1
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» в г. Санкт-Петербурге
191123, Санкт-Петербург, Воскресенская набережная, д. 12, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»
Тел./факс (044) 490-99-01
e-mail: sale@machaon.kiev.ua

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.) **16+**

Подписано в печать 26.11.2021. Формат 60×90 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура «Charter».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,0.
Тираж 3000 экз. В-РВJ-26493-01-Р. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт». 170546, Тверская область,
Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А
www.pareto-print.ru

ПО ВОПРОСАМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

В Москве:

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»

Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19

E-mail: sales@atticus-group.ru

В Санкт-Петербурге:

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» в г. Санкт-Петербурге

Тел. (812) 327-04-55

E-mail: trade@azbooka.spb.ru

В Киеве:

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»

Тел./факс (044) 490-99-01

e-mail: sale@machaon.kiev.ua

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru