

Содержание

Введение	9
Для кого эта книга	9
Моя история.....	11
1. Хобби или бизнес	
Творчество как лекарство	18
Как сделать творчество частью вашей жизни.....	20
Цена свободы	29
Свободный художник или предприниматель?.....	36
2. Переходим к делу	
С чего начать.....	40
Страхи, которые нам мешают	46
Как сделать правильный выбор.....	51
Об ошибках и сомнениях.....	61
Игры и роли.....	75
Мотивация	78
3. Первые шаги	
Собираем портфолио	88
Как оценить свой труд	91
Постановка цели.....	100
Как найти деньги	104
Как выбрать партнера	109
Нужно ли учиться и у кого.....	119
Три главных вопроса предпринимателя	123
Ваш идеальный клиент.....	133
Процесс становления проекта.....	137
Договор в творческом бизнесе	140
Налоги и бухгалтерия	153
Бизнес-планирование и факт-карты.....	159
Стратегия и позиционирование.....	171

4. Когда вы твердо стоите на ногах	
Как находить хороших сотрудников	178
Как работать с людьми	185
Аутсорсинг	195
Как делегировать полномочия внутри компании	199
Как развивать проект без бюджета	206
Личный бренд	209
Как не скатиться в банальность	214
Как масштабировать проект	217
5. Искусство продавать	
Как перестать бояться и полюбить продажи	223
Как вести диалог с клиентом	228
Выход на рынок	234
Стратегии увеличения прибыли	237
Забота о клиенте	244
Ситуативная стратегия продаж	266
Почему у вас не получается	270
6. Бизнес или жизнь	
«Хочу на Бали»	275
Ваш бизнес без вас	283
Как контролировать работу удаленно	286
Маленькими шагами	290
Режим дня предпринимателя	295
Где брать ресурсы, чтобы двигаться вперед	298
Что такое успех	303
Заключение	310
Приложения	312
Что рекомендую почитать и почему	312
Куда советую заглянуть в интернете	314
Что посмотреть на YouTube	316
Какие тренинги пройти	316

Эту книгу я посвящаю
своему мужу Лёне и сыну Лёве.
В семье я черпаю силы

Введение

Для кого эта книга

В 2013 году я отказалась от наемной работы в известной всей стране студии дизайна и стала предпринимателем. К тому моменту я успела получить красный диплом экономиста в престижном вузе, поработать в международных продажах, побывать во многих странах. Жила в съемной квартире, плохо представляла себе будущее и мечтала о переменах. У меня не было конкретной цели, просто хотелось почувствовать вкус жизни, сделать что-то полезное для общества и найти занятие по душе.

Тратить время на поиски «идеальной идеи» я не стала, взяла первую попавшуюся. Открыла онлайн-магазин мебели и позорно закрыла его через год. Сначала сдалась. Затем собралась. Теперь вспоминаю эту часть биографии с улыбкой.

Мне 32 года. Я создала бренд материалов для творчества, и сейчас у нас больше 100 партнерских магазинов, своя студия прикладного мастерства, сотня тысяч подписчиков в социальных сетях, тысячи любимых клиентов.

Эта книга для тех, кто ищет вдохновение. Она также для тех, кто его нашел и готов приложить усилия, чтобы не потерять. Книга адресована в первую очередь тем, кто строит бизнес в творческой сфере. Художники, ремесленники, мастера часто не знают, как продать свой продукт. Им трудно совместить изготовление товаров и ведение дел, к тому же мир бизнеса кажется пугающим и агрессивным.

Я даю советы, делюсь личным опытом и рассказываю, как из ничего создать бизнес, который станет важной частью вашей жизни: превратить увлечение в прибыльное дело,

быть нужным людям, заниматься тем, что нравится, работать с теми, кто вам по душе, и для тех, кто вам безразличен.

В этой книге рассказывается, как поставить творчество на предпринимательские рельсы и вести свой проект, не теряя драйва и энергии.

Вы имеете право ничего не знать о бизнесе, не разбираться в бухгалтерии и налогах. Быть полным профаном в продажах, делопроизводстве и кадровых вопросах. Вас может бросать, как когда-то меня, от одной идеи к другой. Поверьте, даже при таких вводных можно получать удовольствие от бизнеса.

Когда я начала писать эту книгу, то представляла читателя собеседником. Старалась писать так, как говорю, чтобы вы слышали мои слова. Иногда я настаиваю, порой что-то обстоятельно доказываю, потом поддерживаю вас и вместе с вами ищу смысл и мотивацию в каждом пройденном шаге.

Хочу, чтобы, читая, вы мысленно отвечали мне:

— Я тоже так думаю!

— Как будто для меня написано!

— Ой, всё, пошла делать.

Каждая страница, как честный разговор с другом, как увлекательное кино, как внезапное событие, будет вызывать в вас эмоции. Сильные, настоящие. Именно они послужат вам топливом для свершений!

Эта книга не о бизнесе в сфере производства красок или ведения мастер-классов. Специфика вашей работы не имеет значения. Здесь вы не найдете конкретных инструкций «сколько вешать в граммах» — они моментально устаревают. Вместо этого вы узнаете универсальные формулы, работающие в любом деле. Вам понадобится все ваше мастерство и творческие способности, чтобы освоить искусство

предпринимательства — профессию, которой на самом деле не существует, профессию, которой нельзя научиться в университетах, по книгам или курсам. Если вы полюбите это занятие не меньше, чем любите свое искусство, успех не заставит себя долго ждать.

Перенимать чужой опыт надо, но помните, что есть только один способ освоить несуществующую профессию «предприниматель» — это путь действия. Делать, делать и делать каждый день то, что эффективно для вашего бизнеса. Что созвучно вашему внутреннему состоянию и личным принципам. Действовать по обстоятельствам, быть творческим, изобретательным и любопытным.

Не останавливайтесь на этой книге. Читайте, слушайте, общайтесь с теми, кто смог из ничего построить успешное дело. Не стесняйтесь копировать эффективную модель, но берите не форму, берите энергию. Не верьте мне на слово, проверяйте каждый тезис на практике. Только так, и никак иначе.

Моя история

Я люблю читать биографии выдающихся людей. Это шанс подглядеть, что и как они делали, какими качествами обладали. На величие я не претендую, но моя книга написана на основе моего опыта. Острые грабли и ежедневные задачи — вот мои учителя. Знаю, что все любят истории, поэтому расскажу свою.

В детстве я хотела быть хозяйкой завода или водить такси. Мне казалось, что владельцу завода не нужно ничего покупать на рынке — он все делает сам. А еще я любила ездить с папой на машине: он «таксовал» по вечерам и иногда брал меня с собой. Мы называли клиентов «полтинниками», потому что они платили пятьдесят тенге (я выросла в Казахстане).

Деньги меня не интересовали, мне нравился сам процесс поиска «полтинников» и доставки их до места назначения.

Несерьезные детские мечты со временем развеялись, и по окончании школы профессию мне выбирал папа — я стала экономистом. Если бы выбор делала мама, то я была бы инженером каких-нибудь очистных сооружений.

Правда, один раз я все-таки сознательно задумалась о том, где хотела бы работать. Это случилось в десятом классе, когда, прочитав «Ководство»*, я написала Артемию Лебедеву: мол, благодарна за труд и пользу. Точно помню, что рассуждала примерно так: «Кем надо быть, чтобы работать у Тёмы? Наверное, дизайнером или уборщиком. Ой нет, я совсем не умею рисовать и терпеть не могу уборку. Черт, не видать мне Студии Лебедева».

Бойтесь своих желаний. Тёма мне тогда ответил — он всем отвечает. Мол, спасибо за добрые слова, всего хорошего. Скрывать не буду: я взвизгнула от радости, получив письмо. История на этом не закончилась, а прервалась на десять лет.

Я поехала в США по программе Work and Travel** работать уборщицей. Минус одно лето каникул и языковой барьер, плюс 13 килограммов, ноутбук, цифровой фотоаппарат и прививка от безделья на всю жизнь. Лето 2006 года можно назвать судьбоносным или «мозговправительным». Что-то во мне переключилось, и я научилась думать о будущем и нести ответственность за свои поступки.

* «Ководство. Параграфы о дизайне» — проект Артемия Лебедева, посвященный графическому и промышленному дизайну. Первые параграфы автор написал для своей книги, но в 1998 году начал выкладывать их на сайте студии. Спустя восемь лет исправленные и дополненные параграфы были изданы: Лебедев А. Ководство. Параграфы о дизайне. — М.: Издательство Студии Артемия Лебедева, 2006. *Здесь и далее прим. ред.*

** Work and Travel USA — международная программа культурного обмена для студентов, которые приезжают в США работать на летних каникулах.

Вернувшись из Америки, на новеньком ноутбуке я освоила пару программ для графического дизайна и сразу нашла подработку. Нет, не уборщицей. Я стала делать плакаты для студенческого совета, не забывая указать авторство в уголке. Где плакаты, там и визитки для замдекана, а потом проект за проектом. Что-то делала бесплатно, а что-то — за деньги, причем я не знала, сколько это стоит, брала что давали. Интернет тогда картинками не пестрил, приходилось делать собственные фото на маленькую цифровую камеру. Было у меня и несколько крупных заказов. Один раз мне даже заплатили 500 евро за подготовку каталога для кейтеринговой компании и книги о безопасности на нефтяном месторождении. Я с удовольствием фотографировала кухню, огромные кастрюли, а также корабли и инженеров, делающих искусственное дыхание манекену.

Получив диплом, я провалила экзамены в магистратуру на бюджет и устроилась менеджером по продажам в маленькую фирму, которая торговала коммерческими напольными покрытиями польского производства. Тогда мне просто нужны были деньги, чтобы платить за жилье и транспорт.

Первые полгода крохотный оклад продавца позволял гасить только жизненно важные платежи. Покупать одежду и обувь помогала мама. Однако я быстро поднатрела и стала закрывать сделки одну за другой. Зарплата взлетела. Сидеть в офисе не приходилось: я бегала по встречам, путешествовала, успевая выполнять план продаж и искать новые проекты и клиентов. Компания была маленькая, я относилась к ней словно к своей, поэтому мыслей вроде «мне столько не платят, чтобы так упыхиваться» не было. Никогда не думала, что работаю «на дядю». Мы трудились вместе с руководителем. Он хотел завоевать российский рынок. Я тоже хотела.

Работа в той фирме приносила мне деньги, каких я потом еще долго не видела, а также знания и опыт. А ведь это была

просто маленькая конторка на углу Кропоткинского переулка и Остоженки на цокольном этаже с узкими окнами вдоль тротуара. Никто из прохожих и не догадывался, сколько денег там крутилось.

Несмотря на солидный заработок, приятный коллектив и вдохновляющего начальника, меня непреодолимо тянуло то в одну сторону, то в другую. С юности главный критерий выбора занятия для меня — верить в то, что оно лучшее. Если вера пропадала, то и работу приходилось бросать.

Я хотела перемен и ушла, когда мы работали уже в стильном офисе, занимая весь этаж современного бизнес-центра. Компания росла, а я достигла потолка и решила уволиться.

Сестра мне прислала ссылку на вакансию на сайте Студии Артемия Лебедева: «Требуется отчаянный продавец с прекрасным английским». Я сразу подумала: «Это же обо мне!» Написала им, прошла собеседование и оказалась там, где когда-то мечтала работать.

Студия развивала экспорт продуктов промдизайна, и я принимала участие в этом процессе почти два года. Чем-то помогла, в чем-то была бесполезной. На мой взгляд, студия дала мне больше, чем я ей.

Еще в 2013 году, работая у Артемия Лебедева, я задумала открыть маленький и красивый интернет-магазин товаров для дома. Внезапно появился крупный инвестор, и вместо маленького случился серьезный магазин мебели и декора. Мы арендовали офис, склад, наняли сотрудников. За год перегорела я и прогорел магазин. Инвестор во мне разочаровался, я в себе тоже.

Позже, анализируя события, я поняла, что пыталась воплотить книжные советы о том, как достичь финансового успеха, но допускала одну ошибку за другой. Как я тогда скучала по легким будням наемного сотрудника! Тогда можно было

встать из-за стола в шесть часов вечера в пятницу и пойти в театр с подружками. Теперь же целый год приходилось работать без выходных. Даже делая передышку, я пребывала в полупарализованном состоянии от постоянного стресса. На меня свалилась ответственность, в разы превышающая мои способности, возможности, силы и особенно желания. Словно меня готовили в космонавты, но так и не дали оторваться от Земли.

Со всех сторон посыпались предложения работы. Излюбленная уловка судьбы: стоит потерять веру в себя, как сразу появляется хороший повод все бросить. Я сдалась. Точнее, думала так, поэтому пошла в офис Venetton на должность координатора оптовых клиентов СНГ. Но даже до первой зарплаты не дотерпела: встала и ушла, оставив недописанное письмо на экране компьютера.

Через пару дней позвонила знакомая — дизайнер ресторана — и позвала на встречу. С этого момента я связала свою жизнь с декором интерьеров, и началась совсем другая история. В комбинезоне, с ведром краски в руке, я пошла работать с мыслью о том, что назад дороги нет.

Я бралась за любые проекты. Работала маляром, художником-оформителем, бутафором, декоратором. Мне было все равно, как называется работа, я всецело отдалась процессу. Есть задача — надо выполнить. Никто не рассказывал *как*, просто показывали, *что* нужно сделать. Я брала предоплату, думала, как реализовать проект, покупала материалы, ехала на объект, красила, получала полный расчет.

Муж уволился, и мы стали работать вдвоем. Брались за большие объекты, красили лестницы, потолки, стены. Превращали гипсокартон в бетон, пластик в металл, новое в старое и старое в новое. Материалов для наших художественных задумок катастрофически не хватало. Мы искали рецепты, смешивали коктейли из компонентов и пигментов.

Однажды меня пригласили провести мастер-класс, и мне эта роль понравилась. Муж взял на себя задачи администратора, мастер-классы стали регулярными. Я учила красить, смешивать цвета, рассказывала о технологиях. Ряд совместных проектов с партнерами сильно увеличил количество заказов. Мы уже брали за работу приличные деньги, нанимали помощников.

В октябре 2015 года родилась идея разливать по банкам и продавать смесь красок, которую я использовала чаще всего. Пусть заказчики красят сами — браться за все заказы уже просто не было физических сил.

За пятнадцать дней я сделала сайт, оплатив на готовой платформе пустой шаблон, — тряхнула, так сказать, графдизайнерской стариной. Сайт был страшный, кривой, но на нем можно было посмотреть фотографии, и кнопки «купить» работали. Мы решили, что докрутим всё в процессе, — и докручиваем до сих пор.

В ноябре я запустила магазин и уже на следующий день выслала первый заказ в Санкт-Петербург, а второй во Владивосток. Первые покупатели заказали только краску, а в моей линейке продуктов были еще воски. Я положила их в посылку в качестве подарка, чтобы у меня появились отзывы.

Заказы стали поступать регулярно. Мы продолжали смешивать краски на кухне, самостоятельно отправлять заказы и вести мастер-классы, используя исключительно продукты нашего производства. Квартира превратилась в завод. Все нужные вещи мы перенесли в спальню, там ели, спали, жили. Зал стал складом, кухня — производственным цехом, а коридор — упаковочным центром.

Развивая наряду с розницей отдел партнерских магазинов, проще говоря, оптовую торговлю, мы наращивали объемы, чтобы закупать более профессиональные компоненты, тару,

упаковку, заказывать этикетки и все необходимое. Я придумывала рецепты, оттенки, дизайн упаковки, наполняла сайт, писала посты в соцсетях, вела переписку с клиентами. Муж занимался закупкой компонентов, упаковкой, доставкой и отправкой.

Ровно через год в ноябре мы открыли первую творческую студию в центре Москвы для проведения мастер-классов и продажи красок. К тому моменту мы уже работали с 70 партнерами. К лету 2016 года передали отправки на аутсорсинг, перевезли производство из квартиры в цех «Электрозавода». В 2017 году туда же переехала и студия. Площадь помещения выросла в три раза, появился офис для управляющей магазином и партнерским отделом. Мы перенесли на удаленный склад хранение товара, полностью передали посреднику обработку и отправку заказов, затем закрыли цех и арендовали линию на профессиональном производстве.

Сейчас, когда я пишу книгу, с нами сотрудничают сто двадцать партнерских магазинов и творческих студий в семи странах. Мы регулярно проводим мастер-классы, курсы и лекции в нашей студии в Москве. У нас достойный интернет-магазин и большой разливочный цех, налажены хранение и отправка, а в перспективе планируем открывать свой розничный магазин.

1

Хобби или бизнес

Творчество как лекарство

Творчество — это способность творить, создавать, делать из нуля единицу, приносить в мир что-то новое. Результаты творчества не обязательно должны быть гениальными, суперсложными или сверхоригинальными. Ваши работы могут отражать ваш взгляд на любую, даже самую затертую тему. Результат все равно будет неповторим.

Творческие занятия не всегда приводят к созданию шедевров. Даже больше скажу, шедеврами их делает оценка других людей. Независимо от этой оценки, хобби может быть необходимо человеку. Это арт-терапия, в буквальном смысле лечение души и способ достичь внутреннего спокойствия.

Наверняка вы согласитесь со мной: удовлетворение в творчестве приносит сам процесс. Когда вы погружены в работу, и результат, и талант отходят на второй план. Людям, имеющим хобби, известно, что даже час за любимым делом

помогает восстановить внутреннюю гармонию, отвлечься от тяжелых дум, привести в порядок мысли, перенести эмоциональное напряжение на бумагу, глину, шитье.

А еще, когда вы заняты творчеством, вы не одиноки: с вами муза и множество захватывающих образов. Если ваше творчество — литературный труд, значит, с вами ваш идеальный читатель и ваши герои, целый выдуманный мир.

Сравним творчество с поеданием вкусного пирога. Пирог быстро исчезает, а через пару часов вы снова голодны, да еще и, возможно, испытываете чувство вины — ведь вы дали себе обещание похудеть. С хобби все с точностью до наоборот. Даже если вы выбросите в порыве разочарования рисунок в мусорное ведро, все равно радость на душе от самого рисования останется с вами надолго. Она вызывает куда более сильное привыкание, чем сахар.

Порой после занятий творчеством просветлевшее сознание посещают идеи, решения, появляются силы на повседневные дела и давно отложенные задачи. Творчество — это потоковое состояние сродни медитации, именно в этом его целевая сила.

Для примера расскажу историю из жизни психолога Карла Густава Юнга. Как-то во время ссоры с наставником Зигмундом Фрейдом Юнг пребывал в глубокой депрессии. Он отстранился от общества, шесть лет вел уединенный образ жизни. Чтобы не сойти с ума, Юнг переключился на незамысловатое, детское занятие. Он без тени смущения складывал пирамидки, строил городки из глины, собирал камни и другие природные материалы. Пребывая в бесконечном процессе конструирования, чистого творчества, Юнг, как и положено ученому, был внимателен к деталям. Нехитрое занятие, отвлекающее его от тяжелых дум, в итоге привело к созданию юнгианской концепции бессознательного и архетипов, которая стала грандиозным прорывом в психологии. До сих

пор большое количество типологий основывается именно на ней.

Творец, живущий внутри вас, — это ребенок, для которого не существует рамок и ограничений. Он может создавать фантазийные миры. Он умеет все. Вспомните о нем и разрешите ему с вами поиграть.

Как сделать творчество частью вашей жизни

Если вы читаете эту книгу, то, вероятно, мечтаете зарабатывать своим творчеством. Но на мечты не нужно много времени, а вот на реальные дела его не хватает. Всем нам мешает множество обстоятельств, с которыми ничего нельзя поделать. Кто-то влез в ипотеку, кто-то недавно стал мамой или папой. Как быть, как же все успевать?

Дело в том, что все успевать нельзя — сразу выбросьте эту фантазию из головы и работайте с тем, что есть.

Я давно знаю: если хочешь решить важную задачу, поручи ее занятому человеку. Принцип работает и в обратную сторону: хочешь провалить проект — отдай его сотруднику, у которого меньше всего обязанностей.

С творчеством дело обстоит точно так же: чем плотнее ваш график, тем больше вероятность, что вы выкроите время для любимого дела.

Вы ведь находите время на свидания, когда влюбляетесь? На утренник ребенка? Хобби должно стать для вас столь же важным занятием.

Порой после занятий творчеством просветлевшее сознание посещают идеи, решения, появляются силы на повседневные дела и давно отложенные задачи. Творчество — это потоковое состояние сродни медитации, именно в этом его целительная сила.



Время на творчество нужно целенаправленно искать. Волшебных пилюль не существует, поэтому возьмите блокнот и ручку и принимайтесь за работу. А если вы человек цифровой эпохи, делайте заметки в телефоне.

Вам необходимо провести исследование. Для начала разделите дни на категории. Если у вас пятидневная рабочая неделя, то можете расписать отдельно распорядок будних дней, отдельно — выходных. Если каждый день проходит по-разному, то понаблюдайте за собой в течение недели. Поставьте себе напоминания в календаре с будильником, чтобы регулярно делать заметки. К вечеру у вас должен быть перечень ваших занятий за день, расписанный до мелочей. Только будьте честны с собой.

7:00–7:30	умывалась	17:55–18:45	метро
7:30–8:00	готовила и ела яичницу	18:45–19:00	переоделась и позвонила маме
8:00–8:50	ехала в метро	19:00–20:00	готовила еду и ужинала
8:50–9:10	сплетничала с коллегами	20:00–21:00	залипла в Instagram
9:10–11:30	работала	21:00–22:00	смотрела сериал
11:30–12:00	сделала перерыв на Facebook	22:00–22:40	читала книгу
13:30–14:30	обед	22:40–23:00	играла с котом, болтала по телефону
14:30–17:55	работала	23:00–00:00	бродила по онлайн-магазинам, выбирала пуховик

Это перечень событий буднего дня, выходные должны быть поинтереснее и в разы свободнее. Далее возьмите три маркера и выделите разными цветами группы дел: 1) жизненно важные (работа, еда); 2) важные, но не критичные (например, общение с друзьями); 3) дела, которыми можно пожертвовать, заменив их на новое творческое увлечение, или совместить их с этим увлечением.

Как именно совмещать привычные занятия с творчеством? Например, если вы не хотите бросать любимый сериал или недочитанную книгу, можно смотреть или слушать их фоном, пока вы заняты новым созидательным делом. По возможности отдавайте предпочтение аудиокнигам, причем лучше научно-популярным. Самое бесполезное занятие — блуждание по интернет-магазинам и зависание в социальных сетях.

Так вы сможете дисциплинировать себя и разработать план действий. Вам придется часто искать информацию — вы можете делать это в метро, а также в обеденный перерыв. Стивен Кинг в юности тяжело и много работал в прачечной. В любую свободную минуту он писал рассказы, это было для него и отдыхом, и отдушиной, и, как мы знаем, билетом в будущую жизнь.

Как превратить хобби в привычку

Для того чтобы хобби трансформировалось в бизнес, нужно выработать привычку. Многие привычки помогли вам стать тем, кто вы есть, но есть и такие, которые мешают вам достичь желаемого. Выработка привычек — единственный способ прогрессировать. Они дают возможность часто испытывать ресурсное потоковое состояние. Сам по себе процесс созидания дарит вам положительные эмоции, радость от прогресса и удовольствие от результатов.

Любая привычка у человека вырабатывается таким же способом, как разные умения у зверей в цирке. Дрессировкой. Поэтому идеальное хобби — дисциплинированное хобби. Вы занимаетесь им регулярно, в одно и то же время, в одном и том же месте, то есть у вас есть расписание. Мозгу нужны гладкие рельсы, чтобы не думать каждый раз, как поступить, — сел и поехал.

Я не могу точно сказать, сколько дней вам понадобится, чтобы добиться успеха. Кто-то утверждает, что достаточно двадцати одного. Мне лично надо гораздо больше: год, два, три. Думаю, мой вариант более реалистичный и честный.

Мне всегда требовалось три года, чтобы почувствовать силу в деле, которым я была занята, чтобы оно стало частью моей жизни, а результаты выглядели впечатляюще. Например, я занималась фридайвингом, сноубордингом, фитнесом, копирайтингом, бизнесом. Ничто из этого не давалось мне легко, но спустя три года появлялось ощущение игры, словно дело руководило мной, а не я им. Как будто ноги сами бежали по горячему песку к прохладной морской воде и я была не в силах их остановить.

Однако в начале пути все имеет значение.

Пока привычка не выработана, важна каждая деталь. Необходимо создать себе определенные условия: недостаточно высвободить время, нужно организовать рабочее место так, чтобы работа начиналась сразу же, как только вы сядете.

Частенько приходится провести с десяток переговоров с близкими и пойти на множество уступок, чтобы вас не трогали в эти часы.

Рекомендаций, как подготовить рабочее место, я не дам. Вы лучше меня знаете, что вам нужно. Для меня важны быстрый интернет, современный ноутбук, чашка кофе и дверь, которую я могу закрыть, чтобы никто не входил, пока я работаю. Можно даже без кофе, но без двери нельзя.

Если вы почувствовали, что дело пошло, появилась поддержка окружающих, а может, и потенциальные покупатели, не спешите превращать хобби в способ заработать на жизнь. Вдохните, выдохните, но не поддавайтесь соблазну. Зафиксируйте радостное состояние под названием «это возможно» и отложите финансовые задачи на будущее. В начале пути мысли о коммерции только уведут вас в сторону от цели. Вы начнете решать другие задачи, вам станет некогда оттачивать свое мастерство. Поэтому, если можете потерпеть без денег от хобби, то лучше потерпеть подольше.

Дайте внутреннему профессионалу шанс вырасти. До мастера нам еще далеко, но профессионал — уже хорошая цель. Профессионал — это эксперт, практик, а не теоретик, он думает не о прибыли и оценке окружающих, а о том, как сделать работу лучше, превзойти самого себя.

Даже если вы общительный человек, если вам хочется делиться своим энтузиазмом и успехами со всем миром, все равно помните, что занимаетесь хобби в первую очередь для себя.

Вы с таким трудом нашли свободное время, оборудовали место, накупили столько материалов. Поэтому не позволяйте себе сразу впасть в зависимость от оценки окружающих. На первых порах идеальная позиция такова: я занимаюсь тем, что мне нравится, при этом чувствую себя хорошо, и ради этого «хорошо» я готов продолжать столько, сколько смогу.

Если вы рассказали знакомым или близким о своем новом увлечении и не нашли поддержки, не спешите сжигать их

в огне презрения и обиды, они вам ничего не должны. Постарайтесь реже рассказывать о том, что вы делаете, лучше в какой-то момент покажите результат, которым сами полностью довольны.

Не стремитесь сразу же выставлять свои творения напоказ. Вчера купили пряжу, а уже сегодня показали первого кривого зайку в соцсетях? Не стоит так делать, искать публичной поддержки на самом старте небезопасно. Слишком тонкий лед, чтобы бежать по нему во весь опор. Даже случайная критика «сырого» результата может сбить вас с пути и отравить радость творчества.

Я не призываю «писать в стол», прошу только сохранить немного интимности в нашем сверхпрозрачном мире. Вы всем всё покажете, когда будете готовы, а пока наслаждайтесь, пробуйте, учитесь, переделывайте, выбрасывайте или архивируйте.

Хобби должно стать привычным делом — как почистить зубы (спросите маму, сколько лет она ежедневно напоминала вам об этом). Если вы занимаетесь хобби редко, тогда это просто праздник, а результаты праздников всем нам известны — будьте готовы к тяжелому похмелью. Еще опыт подсказывает мне, что ожидание музыки — весьма неблагодарное дело. Эта капризная дама привыкла заявляться в самый разгар вечеринки. Так что потрудитесь к ее приходу включить дискобол, софиты, музыку погромче и пуститься в пляс. И вот тогда она ворвется вихрем, схватит вас под локоть и будет кружить в беспощадном вдохновляющем танце, пока вы не упадете без сил.

Кстати, о привычках. У многих выработалась такая: нить, что «нет вдохновения». Что же такое вдохновение? В обыденном понимании это творческий подъем, или прилив творческих сил. О вдохновении написаны сотни книг, сняты фильмы, известные люди дают советы в интервью. Однако на деле выходит, что

Даже если вы общительный человек,
если вам хочется делиться своим
энтузиазмом и успехами со всем миром,
все равно помните, что занимаетесь
хобби в первую очередь для себя.

