
18+
ЕКАТЕРИНА МАМАЕВА
ИСКУССТВО МЫСЛИТЬ ИНАЧЕ
12 УРОКОВ ЛЕГЕНД ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОФТ-СКИЛЛЗ

Екатерина Мамаева

Искусство мыслить иначе. 12 уроков легенд для развития софт-скиллз

https://litres.ru/74761339
ISBN 9785007155762

Аннотация

Что общего у великих художников, писателей и режиссёров, чьи имена знает весь мир? Не только гениальность, но и те навыки, которые сделали их легендами. Эта книга — тренажёр по 12 ключевым soft skills: от креативности до ассертивности. В каждой главе сделан подробный анализ реальных историй успеха и неудач и дано практическое задание. Вы узнаете, как звёзды превращали провалы в триумфы, и сможете использовать их стратегии для выхода в плюс из сложных ситуаций.

Содержание

Введение 5
Глава 1. Резилентность к критике 12
Как Мадонна падала и поднималась 12
Путь от «Золотой малины» до «Золотого глобуса» 16
Как успех романа «Убить пересмешника» привёл Харпер Ли в тупик 19
Практика «Оптика восприятия» 22
Глава 2. Уверенность в себе 25
Как Квентин Тарантино стал режиссёром без диплома 25
Преход из любителя в профессионалы 29
Как самоуверенность Фрэнка Гери чуть не стоила ему карьеры 33
Практика «Скрытый диплом» 36
Конец ознакомительного фрагмента. 41

Искусство мыслить иначе 12 уроков легенд для развития софт-скиллз

Екатерина Мамаева

© Екатерина Мамаева, 2026

ISBN 978-5-0071-5576-2
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В октябре 1982 года на ланч с Энди Уорхолом галерист Бруно Бишофбергер приводит молодого человека — ему двадцать один год, он носит дреды и ещё недавно рисовал граффити. Уорхол уже видел его: несколько лет назад тот самый парень продал ему открытки в ресторане, а позже появлялся у входа в «Фабрику» с разрисованными футболками. «Он был из тех детей, что сводили меня с ума», — вспоминал Уорхол.

Но теперь всё иначе. Молодого человека зовут Жан-Мишель Баския, и он больше не уличный попрошайка. Он — клиент того самого Бишофбергера, восходящая звезда артмира: самый молодой участник биеннале Уитни, самый молодой художник, приглашённый на престижную Documenta в Касселе.

На прощание Уорхол по привычке делает несколько снимков на Polaroid — камеру, которая мгновенно печатает фото. Баския просит запечатлеть их вместе. А через два часа в дверь «Фабрики» стучится ассистент Баския. Он приносит огромный холст — ещё мокрый от краски. Баския, добравшись до своей студии, за два часа написал двойной портрет: себя и Уорхола. Он назвал его Dos Cabezas — «Две головы».

Уорхол, глядя на ещё сырую картину, произносит фразу, которая войдёт в историю: «Он работает быстрее меня. Я по-настоящему завидую».

С этого дня началась дружба и совместная работа, в ходе которой Баския и Уорхол создали более ста полотен. Уорхол «подключил» Баскию к своей сети — галеристам, критикам, коллекционерам.

Баския может показаться везучим парнем, но на деле он демонстрирует soft skills в действии. Прежде чем мы пойдём дальше, давайте разберёмся с терминами. Все навыки, которыми владеет человек, делятся на две большие группы: hard skills и soft skills.

Hard skills — это профессиональные, «жёсткие» навыки. Их можно подтвердить дипломом или сертификатом, проверить на экзамене. Для художника hard skills — это умение смешивать краски, знание перспективы и пропорций. А для юриста — умение составлять исковые заявления, знание законов и правовых норм. Hard skills отвечают на вопрос: «Что я умею делать?»

Soft skills — это надпрофессиональные, «мягкие» навыки. Они не подтверждаются дипломом, но именно они определяют, как вы применяете свои hard skills в реальной жизни.

Soft skills отвечают на вопрос: «Как я это делаю?»

Вот простой пример. Два художника одинаково владеют кистью — у них равные hard skills. Но один умеет договариваться с галеристами, выстраивать отношения с коллекционерами и превращать каждую встречу в возможность. А второй сидит в мастерской и ждёт, когда его заметят. У второго soft skills не развиты и его картины остаются непроданными, несмотря на равный талант.

Баския нашёл свой стиль, но что выделило его из тысяч талантливых самоучек? Именно soft skills. Художник умел строить отношения, действовать без промедления, верить в себя без внешних подтверждений и превращать формальный ланч в поворотный момент карьеры.

Исследования подтверждают: в долгосрочной перспективе soft skills важнее hard skills. По данным Гарвардского университета, 85% карьерного успеха определяют именно мягкие навыки, и лишь 15% — жёсткие. Это не значит, что hard skills не нужны, они создают фундамент. В то же аремя soft skills определяют, построите ли вы на этом фундаменте дом.

Жан-Мишель Баския был самоучкой, поскольку провалил художественные занятия в школе и изучал искусство сам, часами пропадая в музеях. Родители развелись, когда ему было

семь лет. Подростком он ссорился с отцом, сбегал из дома, бросил школу и оказался на улице.

В этот период Баския ночевал в картонной коробке из-под холодильника на окраине Бруклина. Друзья пускали его переночевать, но часто выгоняли — за то, что он рисовал на полу и обоях. Он начинал с граффити на стенах нью-йоркских зданий — и за несколько лет стал художником, чьи работы сегодня продаются за десятки миллионов долларов.

Большинство людей увидели бы в истории художника счастливый случай. Я предлагаю посмотреть иначе. С точки зрения soft skills за его успехом стояли:

1) Нетворкинг — это навык строить равноправные отношения через пользу, которую вы приносите другому. Жан-Мишель подарил картину, в центре которой был сам Уорхол.

2) Уверенность в себе — вера в свою компетентность без внешних подтверждений. Никто не давал Баскии «разрешения» считать себя равным Уорхолу. Он просто занял эту позицию — и доказал её делом.

3) Креативность — способность превратить формальный ланч в поворотный момент карьеры. Там, где другой увидел бы просто встречу, Жан-Мишель увидел возможность — и реализовал её за два часа.

4) Проактивность — готовность действовать немедленно,

не дожидаясь «подходящего момента». Он не размышлял неделями, стоит ли посылать картину. Он написал её сразу и отправил в тот же день.

Без сомнений, Баския — гений. Однако, навыки, которые он использовал, не являются врождённым даром избранных. Это тренируемые компетенции. Те самые soft skills, которые сегодня определяют успех в любой профессии.

Если Google и Сбер, как правило, ищут корреляции между soft skills и прибылью, то меня больше волнует взаимосвязь между soft skills и психическим здоровьем. Не секрет, что депрессия — главная эпидемия 21 века. Поэтому при выборе soft skills для этой книги я опиралась на вопрос: «Какие внутренние инструменты необходимы психике, чтобы справляться с вызовами реальности, не разрушаясь?»

Именно такого рода навыки — двенадцать ключевых soft skills — я и раскрываю в книге через реальные истории великих модельеров, художников, музыкантов, режиссёров и писателей. Благодаря этой книге:

1) Вы сможете моделировать поведение тех, кто не падал духом в сложных ситуациях. Вы узнаете, как Мадонна превратила титул «худшей актрисы века» в «Золотой глобус», как Джоан Роулинг защищала свои писательские дни, как

Стивен Ридли уволился из банка и дал себе три месяца на музыку.

2) Вы сможете использовать их стратегии для решения собственных проблем. Каждая глава содержит не только историю, но и практическое упражнение — вы не просто прочитаете о навыке, а примените его к своей жизни.

3) Вы разовьёте адаптивный интеллект — способность видеть выход из любой ситуации. Антипримеры в каждой главе покажут вам, что бывает, когда навык отсутствует или используется не адекватно. Истории краха — от Центра Стата Фрэнка Гери до Fyre Festival Билли Макфарланда — научат вас не меньше, чем истории успеха.

4) Вы убедитесь, что все «звёзды» сталкиваются с неприятностями, и это нормальная часть жизни, независимо от статуса. Вспомните хотя бы, как после скандального развода с Эмбер Херд Джонни Депп потерял свою репутацию в Голливуде.

5) Ну и, конечно, вы получите массу примеров для того, чтобы мотивировать других людей. После этой книги вы сможете сказать коллеге в трудный момент: «Посмотри на Херста. Он делегировал вообще всё — и стал легендой».

Все главы построены по общему принципу:

1. Вы проживёте реальную историю из мира искусства — например показ Александра Маккуина, на котором дизайн платья создавали роботы.

2. Разбор кейса. Я покажу, какой именно soft skill сработал в этой истории и что говорят о нём современные исследования.

3. Антипример. Вы увидите, что бывает, когда навык отсутствует. Истории краха научат вас не меньше, чем истории успеха.

4. Практика. Вы примените изученный навык к собственной жизни через упражнения, которые я разработала для каждой главы.

Что вы получите в итоге?

Я не гарантирую, что вы станете легендарным творцом. Но обещаю, что после этой книги вы начнёте замечать то, чего не замечали раньше: как работают soft skills в реальной жизни, как их тренировать и как превращать кризисы в возможности. Гении не рождаются с готовым набором навыков. Они тренируют их — осознанно или интуитивно. Теперь ваш черёд.

Глава 1. Резилентность к критике

Как Мадонна падала и поднималась

«Я предпочитаю идти сквозь пламя, а не обходить его»
— Мадонна Чикконе

К 1996 году Мадонна уже была некоронованной королевой поп-музыки. Но у этой короны имелась тёмная изнанка — её актёрская карьера. К тому моменту она снялась почти в десятке фильмов и стабильно, год за годом, собирала урожай «Золотых малин» — наград за худшие актёрские работы.

Началось всё в конце восьмидесятых. «Шанхайский сюрприз» — «Малина» за худшую женскую роль. «Кто эта девчонка?» — и снова «Малина». Потом «Ищейки с Бродвея», «Тело как улика», «Четыре комнаты» — статуэтки за худшие роли сыпались на неё как из рога изобилия. К середине 90-х годов критики уже не просто называли её плохой актрисой — ей вручили титул «Худшая актриса века».

Вдумайтесь в тяжесть этого клейма. Не просто «не получилось». Не просто «провалила роль». А официальная, за-

документированная антинаграда, объявляющая тебя худшей среди всех, кто когда-либо появлялся на экране. Большинство людей после такого навсегда бы покинули территорию, где потерпели столь сокрушительное поражение, и сосредоточились на том, что получается хорошо.

Мадонна поступила иначе. В том же 1996 году, имея за плечами шквал насмешек и «Малин», она включилась в, возможно, самую отчаянную битву в своей карьере — борьбу за роль в экранизации знаменитого мюзикла Эндрю Ллойда Уэббера «Эвита». Главная героиня — Эва Перон, первая леди Аргентины, которую боготворили миллионы. Идея отдать эту роль «худшей актрисе века» казалась многим абсурдом, а то и оскорблением.

Узнав, что Алан Паркер готовится снимать фильм, Мадонна написала ему письмо на восемь страниц, умоляя взять её на роль и подробно объясняя, почему именно она должна её сыграть. Это был жест человека, готового на всё ради шанса. И шанс ей дали, хотя конкуренция была огромной: на роль претендовали и другие звёзды, от Мишель Пфайффер до совсем юной Дженнифер Лопес.

Мадонна вцепилась в эту возможность мёртвой хваткой. Она занималась с преподавателем по вокалу, чтобы научиться петь диафрагмой, а не горлом, расширив свой певческий

диапазон специально под сложнейшие партии. Мадонна договаривалась с президентом Аргентины о разрешении снимать на исторических локациях. Будучи беременной, она выкладывалась на съёмках до изнеможения инастолько слилась с ролью, что многие критики позже скажут: её Эвита не исказила историю о реальной Эвите, а приумножила её.

Премьера «Эвиты» состоялась в конце 1996 года. И когда пришёл сезон наград, случилось то, во что мало кто верил. Мадонна, «худшая актриса века», получила премию «Золотой глобус» за лучшую женскую роль в мюзикле или комедии.

Она одержала победу в прямом соревновании с сильнейшими драматическими актрисами. И победу настолько неожиданную для индустрии, что, когда её имя объявили, по залу прокатился шум удивления. Тем не менее факт остаётся фактом: женщина, которую объявили худшей в истории, взяла одну из самых престижных кинонаград мира.

Это и есть резилентность — способность, получив от реальности сокрушительный удар, подняться, отряхнуться и пойти на новый, ещё более амбициозный раунд.

Конечно, «Золотой глобус» не отменил старые провалы. Однако, этот эпизод навсегда вошёл в историю как доказа-

тельство того, что никакие ярлыки, даже самые унизительные, не определяют твой потолок. Ты можешь быть «худшей в веке» — и через несколько лет получить «Золотой глобус». Если у тебя есть резилентность.

Путь от «Золотой малины» до «Золотого глобуса»

История Мадонны — это проявление высокой резилентности. Чтобы понять, как она это сделала, нужно сперва разобраться с самим понятием. Важно различать два типа резилентности — в зависимости от того, откуда исходит критика.

Резилентность к внешней критике — это способность выдерживать давление извне: негативные оценки, отвержение, публичное унижение. Мадонна продемонстрировала именно этот тип: её атаковали критики, журналисты, индустрия — и она ответила работой.

Резилентность к внутренней критике — это способность справляться с собственным перфекционизмом, самокритикой, страхом не оправдать ожидания. Этот тип резилентности часто оказывается более сложным, потому что враг не снаружи, а внутри. В третьей части главы мы увидим антипример Харпер Ли: она получила Пулитцеровскую премию, но её внутренний критик оказался сильнее внешнего признания. Писательница сравнивала каждую новую страницу с уже написанным шедевром и находила её недостаточной.

Теперь посмотрим на кейс Мадонны через четыре компонента резилентности:

1. Отсутствие иллюзий.

Мадонна не пыталась убедить себя и других, что критика несправедлива, а её фильмы на самом деле хороши. Она видела реальность такой, какая она есть. Это первый признак резилентности — взгляд на провал без самообмана.

2. Установка на рост.

Психолог Кэрол Дуэк десятилетиями исследовала разницу между двумя типами людей. Одни верят, что способности — это «данность»: ты либо талантлив, либо нет. Другие — что способности можно развить. Мадонна в ситуации с «Эвитой» действует по модели роста.

3. Связь с целью.

Резилентность не работает «просто так», через силу воли. Она включается тогда, когда у человека есть ради чего. Эва Перон — женщина, пробившаяся с низов к вершинам власти, обожаемая массами и ненавидимая элитой. Мадонна не просто играла её — она ощущала параллель со своей собственной жизнью. Именно это ощущение «это моё» дало

энергию на преодоление всех насмешек.

4. Социальная поддержка и признание конкуренции.

Резилентность предполагает умение привлечь на свою сторону союзников. Мадонна убедила Алана Паркера, заручилась поддержкой композитора Эндрю Ллойда Уэббера, работала с педагогом по вокалу. Она создала вокруг себя сеть профессионалов, которые помогли ей справиться с задачей, превосходящей её исходные возможности.

Но эта глава была бы неполной, если бы мы говорили только о резилентности к внешней критике. В следующей части мы увидим другой тип испытания и другую историю. Харпер Ли пережила величайший успех, но её внутренний критик оказался сильнее, чем все внешние критики Мадонны вместе взятые.

Как успех романа «Убить пересмешника» привёл Харпер Ли в тупик

Нелл Харпер Ли родилась в Алабаме. Её отец был юристом, мать страдала от психического расстройства и редко выходила из дома. Ли изучала право в университете, но бросила учёбу за семестр до диплома и переехала в Нью-Йорк, чтобы стать писательницей.

В возрасте 34 лет, она опубликовала свой первый и, как оказалось, единственный прижизненный роман — «Убить пересмешника». Книга стала мгновенной сенсацией, получила Пулитцеровскую премию и разошлась тиражом более 40 миллионов экземпляров. История о расовой несправедливости, увиденная глазами маленькой девочки, тронула миллионы читателей по всему миру.

А потом Харпер Ли замолчала на пятьдесят лет. Что произошло? Почему писательница, создавшая один из величайших романов в истории американской литературы, не написала больше ни одной книги?

Биограф Ли, Чарльз Шилдс, в книге «Mockingbird: A

Portrait of Harper Lee» описывает её состояние как «паралич перфекциониста». Она начинала несколько проектов — роман о серийном убийце в Алабаме, документальную книгу, — но бросала каждый из них. Каждая новая страница сравнивалась с уже написанным шедевром и признавалась недостаточной. Она писала главы, переписывала их, рвала и начинала снова.

С годами Ли всё больше отдалялась от публичной жизни. Жила в том же Монровилле, где выросла, избегала интервью, отказывалась от приглашений. Её сестра Элис, которая была её адвокатом и доверенным лицом, после смерти Харпер говорила: «Она сказала всё, что хотела сказать. Ей не нужно было доказывать что-то ещё». Это объяснение, возможно, утешало саму Ли, но для мира литературы оно звучало как эпитафия нереализованному потенциалу.

В 2015 году, за год до смерти Ли, был опубликован роман «Пойди поставь сторожа». Это был ранний черновик «Убить пересмешника», написанный до знаменитого романа. Публикация вызвала скандал: многие подозревали, что её адвокаты и издатели воспользовались состоянием пожилой писательницы, которая к тому моменту почти ослепла и оглохла.

Сама Ли не дала ни одного интервью о книге. Она умерла в 2016 году в возрасте 89 лет, оставив миру одно великое

произведение.

Почему это антипример резилентности? Вернёмся к определению из второй части главы. Резилентность — это способность пройти через серьёзное потрясение и не просто восстановиться, но и использовать этот опыт для роста.

Мадонна прошла через публичное унижение — и использовала его как топливо. Харпер Ли прошла через публичный триумф — и использовала его как повод остановиться. Успех не сделал её сильнее. Он парализовал её.

Из этого кейса мы видим, что резилентность нужна не только после катастроф. Она нужна и после триумфа. Успех может быть таким же разрушительным, как провал, — если вы не умеете с ним справляться.

Практика «Оптика восприятия»

Теперь давайте используем эти кейсы для прокачки вашей резилентности. Смысл практики — перепрожить свой провал с новым пониманием, используя четыре компонента резилентности.

Шаг 1. Найдите свою «Золотую малину»

Вспомните конкретный профессиональный провал. Например: «Я не прошла испытательный срок в компании, куда очень хотела устроиться» или «Мой проект закрыли после трёх месяцев подготовки».

Запишите факты: что произошло, когда, чем всё закончилось. Без самообвинений и без оправданий. Как полицейский протокол.

Шаг 2. Включите реалистичное восприятие

Теперь задайте себе три вопроса:

1) Какова моя реальная доля ответственности в этом провале?
2) Что из критики в мой адрес было правдой, а что — нет?

3) Что я потерял в результате? Перечислите конкретные потери — деньги, статус, время, самоуважение и т. п.

Шаг 3. Переключитесь на установку роста

Вспомните письмо Мадонны Алану Паркеру. Она не стала ждать, пока удача постучится в дверь сама. Мадонна заявила о своём намерении в письме. Ваша задача сейчас — написать такое же «письмо» самому себе.

Ответьте на три вопроса:

1) Чему я научился благодаря этому провалу? Перечислите конкретные навыки или инсайты.

2) Какие компетенции мне нужно прокачать, чтобы в следующий раз справиться?

3) Кто мне может помочь? Мадонна наняла вокального педагога. Кто может стать вашим ментором, учителем, союзником? Напишите конкретное имя или роль.

Шаг 4. Свяжите провал с целью

Последний шаг — самый важный. Резилентность не работает без смысла. Мадонна нашла роль, которая резонировала с её жизненной историей. Найдите такой резонанс для себя. Закончите фразу: «Если бы мой провал был не просто

случайностью, а частью более крупной истории, то вот в чём мог бы быть её смысл…»

Может быть, тот провал уберёг вас от неверного карьерного пути? Или же, без него вы бы никогда не решились на то, на что решились после? Либо, он дал вам опыт, которым вы теперь можете поделиться с другими?

Перечитайте всё, что вы написали. Обратите внимание: ваш провал остался тем же самым. Вы не переписали прошлое. Однако, вы изменили свою позицию по отношению к нему. Из жертвы обстоятельств вы стали автором интерпретации.

Глава 2. Уверенность в себе

Как Квентин Тарантино стал режиссёром без диплома

«Я никогда не беспокоился, что обо мне могут подумать»
— Квентин Тарантино

В 1992 году на кинофестивале «Сандэнс» показали фильм, который никто не ждал. Его снял 29-летний парень без режиссёрского образования, который бросил учёбу в 15 лет, никогда не учился в киношколе и работал продавцом в видеопрокате. Фильм назывался «Бешеные псы». После его показа мир кино изменился навсегда.

Тарантино вырос в Лос-Анджелесе. Его мать была медсестрой, отец — актёром-любителем, который ушёл из семьи, когда Квентину было три года. В школе Тарантино учился плохо, его интересовало только кино.

В 15 лет он бросил учебу и устроился работать в видеопрокат. Там он провёл пять лет — и пересмотрел тысячи фильмов, от французской новой волны до гонконгских бое-

виков, от итальянских вестернов до японских аниме. Квентин не только смотрел, а ещё и анализировал, обсуждал с покупателями, спорил с коллегами, составлял мысленные каталоги.

Годы спустя он скажет: «Я не ходил в киношколу — я ходил в кино». Эта фраза станет его визитной карточкой. История Тарантино часто выглядит как сказка: никому не известный парень из видеопроката вдруг продал сценарии ведущим режиссёрам Голливуда. Но «вдруг» — это результат системной работы.

В конце 1980-х годов в Голливуде существовал неформальный, при этом отлаженный механизм циркуляции сценариев. Агенты рассылали перспективные тексты по студиям, продюсеры читали их и передавали дальше, работало сарафанное радио. У Тарантино не было агента, зато у него были две вещи, которые его заменили.

Первая — сценарные семинары и конкурсы. Тарантино посещал открытые мероприятия для сценаристов, где можно было познакомиться с агентами и продюсерами.

Вторая — друзья и знакомые. Тарантино общался с людьми из киноиндустрии — в основном с начинающими, такими же безвестными, как он сам. Один из них, Лоуренс

Бендер, стал его продюсером и сыграл ключевую роль в запуске карьеры. Бендер познакомился с Квентином в 1989 году на вечеринке, прочитал его сценарий и сказал: «Я хочу это снять». Именно Лоуренс начал показывать сценарии Тарантино людям, у которых были связи.

Сценарий «Настоящая любовь» попал к Тони Скотту через цепочку знакомств: Бендер показал его нескольким людям, те — ещё нескольким, и в итоге текст оказался у режиссёра, который как раз искал проект в жанре криминальной драмы. Сценарий «Прирождённых убийц» попал к Оливеру Стоуну похожим путём. Стоун сильно переписал текст и Тарантино позже публично отрёкся от фильма, но сам факт продажи уже был пропуском в индустрию.

К концу 1991 года у Тарантино и Бендера был готов сценарий «Бешеных псов». Они планировали снимать фильм за $30,000 с друзьями — малобюджетный независимый проект без звёзд. Но Лоуренс хотел большего. У него была знакомая — преподавательница актёрского мастерства, которая работала с профессиональными актёрами. Он попросил её показать сценарий кому-нибудь из её студентов или коллег. Она передала текст Харви Кейтелю — через его агента или кого-то из его окружения.

Кейтель прочитал сценарий — и тот его захватил. Он по-

звонил Бендеру и сказал, что хочет участвовать в проекте. Более того — он согласился не просто сыграть одну из ролей, но и стать сопродюсером фильма. Его имя и участие открыли двери к финансированию: бюджет вырос с $30,000 до $1,5 миллиона, а Кейтель помог привлечь других актёров — Тима Рота, Майкла Мэдсена, Стива Бушеми.

Так «Бешеные псы» превратились из любительского проекта в профессиональный фильм благодаря цепочке: Бендер поверил в Тарантино, его подруга согласилась помочь, а Кейтель прочитал и увидел потенциал.

«Бешеные псы» стали сенсацией. Дальше были «Криминальное чтиво», «Золотая пальмовая ветвь» Канн, два «Оскара» за сценарий — и статус живого классика. Человек, который не окончил школу стал одним из самых влиятельных режиссёров в истории.

Преход из любителя в професионалы

Самое частое заблуждение — путать уверенность в себе с самоуверенностью. Самоуверенность — это убеждённость в своей правоте, которая игнорирует обратную связь и не корректируется под влиянием реальности. Уверенность в себе — это вера в свою способность справиться с задачей, основанная на реальном опыте и подкреплённая готовностью учиться.

Понятие уверенности в себе ввёл Альберт Бандура. Он определял его как веру в свою компетентность в конкретной области. Можно быть уверенным в своей способности написать сценарий, но не уверенным в способности пробежать марафон. Уверенность в себе всегда привязана к задаче.

Исследования показывают: люди с высокой уверенностью в себе ставят перед собой более амбициозные цели, лучше управляют временем, эффективнее решают проблемы и проявляют больше настойчивости при столкновении с трудностями. Они рассматривают неудачи как повод для корректировки курса.

Бандура выделил четыре источника, из которых форми-

руется уверенность в себе. Каждый из них имеет разную силу влияния, и все четыре отлично видны в кейсе Тарантино.

1. Мастерский опыт.

Когда вы успешно справляетесь с задачей, ваша уверенность в способности справиться с ней снова растёт. Когда вы терпите неудачу — снижается.

Тарантино накапливал мастерский опыт годами. Сначала — написание сценариев, которые никто не покупал. Затем — продажа «Настоящей любви» и «Прирождённых убийц». Каждая проданная рукопись, даже если фильм по ней не был снят или был сильно переписан, подтверждала: «Я могу это делать». Когда он оказался на площадке «Бешеных псов» с профессиональными актёрами, у него не было диплома, при этом он чётко знал, что и как он хочет снять.

2. Викарный опыт.

Когда вы видите, как кто-то, похожий на вас, успешно справляется с задачей, ваша уверенность тоже растёт. Срабатывает механизм: «Если она смогла, то и я смогу».

Тарантино, работая в видеопрокате, пересмотрел тысячи фильмов. Он видел не только конечный продукт, но и

— через книги, интервью, документальные фильмы — путь режиссёров, которые начинали без бюджета и связей. Этот опыт не заменял собственного, однако подкреплял уверенность.

3. Вербальное убеждение.

Когда вам говорят: «Ты справишься, я в тебя верю», — это помогает. Особенно если это говорят люди, чьё мнение для вас важно.

У Тарантино был Лоуренс Бендер — продюсер, который прочитал его сценарий и сказал: «Я хочу это снять». Был Харви Кейтель, который согласился не только сниматься, но и стал сопродюсером. Каждый раз, когда кто-то из профессионалов вкладывал в его проекты своё время, деньги или репутацию, это работало как вербальное убеждение.

4. Физиологическое состояние.

Стресс, тревога и усталость могут подрывать уверенность. Тарантино, по свидетельствам коллег, на площадке был человеком невероятной энергии. Он не выглядел испуганным или подавленным — даже когда всё шло не по плану. Его страсть к кино работала как эмоциональный буфер: вместо того чтобы тратить энергию на страх, он тратил её на работу.

Понимание четырёх источников уверенности позволяет использовать ту же механику в своей жизни. В случае, если вам не хватает уверенности в каком-то деле, спросите себя: какого из четырёх источников у меня недостаточно?

1) Если не хватает мастерского опыта — начните с маленьких проектов, где успех достижим, и постепенно повышайте планку. Как Тарантино, который сначала писал сценарии «в стол», затем продал несколько, и только потом снял фильм.

2) При отсутствии викарного опыта — найдите людей, которые уже прошли ваш путь, и изучите их истории для понимания, что это возможно.

3) Если же мешает физиологическое состояние — разберитесь со стрессом, сном, отдыхом. Уверенность не живёт в измученном теле.

4) При нехватке вербального убеждения — найдите хотя бы одного человека, который в вас верит. Например коуча или наставника, чье мнение будет значимым для вас.

Как самоуверенность Фрэнка Гери чуть не стоила ему карьеры

В первой части мы видели, как вера в собственную компетентность без формального образования может стать двигателем, который превращает работника кинопроката в Оскароносного режиссёра. Но у этого же качества есть теневая сторона — момент, когда уверенность перерастает в самоуверенность и человек перестаёт слышать внешние сигналы. История Центра Стата — компьютерного, информационного и интеллектуального комплекса Массачусетского технологического института (MIT) — именно об этом.

К началу 2000-х Фрэнк Гери был, пожалуй, самым знаменитым архитектором мира. Его музей Гуггенхайма в Бильбао стал сенсацией, доказав, что одно здание способно возродить целый город. Критики писали, что его работы «вызывают эстетический экстаз». В этом статусе «звёздного архитектора» он получает от MIT заказ на новый кампус.

Центр Стата — это комплекс из нескольких корпусов, объединённых одной идеей. Гери спроектировал здание, которое выглядит как застывший взрыв: башни наклонены под невозможными углами, а стены изогнуты волнами. Журналисты позже сравнят его с «пьяным роботом, празднующим

день рождения».

По замыслу архитектора, эта нарочитая хаотичность должна была отражать дух MIT — места, где наука ломает привычные представления о мире. Гери использовал свой фирменный подход: здание не должно выглядеть статичным, оно должно казаться живым, движущимся, почти дышащим.

Строительство обошлось в $300 млн, из которых $15 млн — гонорар Геои. Центр открылся в 2004 году и сразу начались проблемы: стены амфитеатра пошли трещинами, из-за ошибок в дренажной системе в здании появились протечки, снег скапливался на крышах, а потом падал вниз, блокируя пожарные выходы. MIT пришлось нанять другую строительную фирму и полностью перестроить амфитеатр.

Строительная компания Skanska USA, возводившая комплекс, утверждала, что неоднократно предупреждала архитектора о недочётах в дизайне — но он отказался вносить изменения. Приглашённые MIT независимые эксперты подтвердили эту версию. Институт подал на Гери в суд. Сам архитектор от комментариев воздержался.

Как это случилось? Центр Стата — это история о том, что даже профессионал может ошибаться — особенно если его уверенность в собственном видении превращается в само-

уверенность. Гери был убеждён в своём дизайне. Он отказывался идти на компромисс даже в тех деталях, которые касались функциональности. Результат — здание, которое в буквальном смысле начало разрушаться.

Карьеру Гери это не испортило — он остался одним из самых востребованных архитекторов мира. Но Центр Стата вошёл в историю как пример того, что происходит, когда эксперт перестаёт воспринимать конструктивную критику.

Практика «Скрытый диплом»

История Тарантино остаётся одним из самых ярких примеров уверенности в себе: человек без школьного аттестата и режиссёрского образования написал сценарии, которые купили ведущие режиссёры Голливуда, а затем снял фильм, изменивший историю кино.

Теперь ваша очередь. Следующее упражнение поможет вам найти область, где вы можете действовать без внешнего разрешения, опираясь на собственный опыт.

Шаг 1. Найдите свой «скрытый диплом»

У Тарантино был особый актив: годы, проведённые в видеопрокате Video Archives. Он пересмотрел тысячи фильмов, анализировал их, спорил о них с покупателями, составлял мысленные каталоги. Квентин знал кино изнутри.

Теперь ваша задача — найти свой аналог такого «скрытого диплома». Письменно ответьте на три вопроса:

1) Что я умею делать, чему я нигде формально не учился?

Это может быть что угодно: вы отличный организатор, хо-

тя у вас нет MBA. Вы умеете утешать людей в кризисе, хотя вы не психолог. Вы разбираетесь в инвестициях, не имея финансового образования. Вы можете провести экскурсию по своему городу лучше любого гида. Запишите всё, что приходит в голову, — не оценивая и не обесценивая.

2) Как я это узнал?

Сколько часов вы этим занимались? Кому помогли? Это и есть ваш «скрытый диплом». Например: «Я организовывал семейные праздники для тридцати человек с нуля», «Я выслушал за последние пять лет всех своих друзей в трудные моменты», «Я управляю личными финансами уже десять лет и ни разу не залезал в долги».

3) Кто уже подтверждал мою компетентность?

Вспомните людей, которые обращались к вам за помощью в этой области. Кто говорил: «Ты так здорово это делаешь, у тебя талант»? Это и есть ваши первые «клиенты» — такие же реальные, как Харви Кейтель, который, прочитав сценарий Тарантино, захотел стать сопродюсером.

Шаг 2. Придумайте формат

Тарантино ходил на сценарные семинары — открытые ме-

роприятия, где можно было познакомиться с агентами и продюсерами. Там он нашёл Лоуренса Бендера, который прочитал его сценарий и сказал: «Я хочу это снять». Так его личный опыт превратился в продукт — сценарии, которые покупали, а затем и фильмы, которые он снимал сам.

Теперь ваша задача — придумать формат, в котором ваш «скрытый диплом» может быть полезен другим.

Ответьте письменно:

1) Что я могу создать для других, используя свой навык? Какой опыт я могу предложить людям? Это может быть воркшоп на три часа, онлайн-курс на неделю, платная консультация, блог, подкаст, экскурсия, клуб, мероприятие. Например: «Я проведу игру по составлению формулы счастья на основе Гарвардской методики».

2) В чём уникальность моего формата — что в нём есть такого, чего нет у «дипломированных» специалистов? Тарантино был вне конкуренции. Он предложил то, чего не умели выпускники киношкол: диалоги, пропитанные поп-культурой, нелинейные сюжеты, взгляд самоучки, свободного от академических правил. Что можете дать вы, чего не даст стандартный специалист? Вашу историю? Ваш стиль общения? Вашу способность говорить просто о сложном? Ваше

чувство юмора? Запишите это.

3) Сколько это может стоить? Посмотрите на прайс конкурентов. Назовите конкретную цифру.

Шаг 3. Соберите обратную связь

Тарантино тестировал свои идеи на друзьях, на коллегах по видеопрокату, на случайных знакомых. Когда он написал «Бешеных псов», планировал сделать низкобюджетный фильм с друзьями, то есть протестировать формат в минимальном масштабе.

Ваша задача — найти своих первых «зрителей» и получить от них обратную связь до того, как вы вложите крупные ресурсы в свой проект.

Письменно ответьте:

1) Кому я могу рассказать о своей идее прямо сейчас и получить честный отклик? Конкретные имена: друг, коллега, подписчик, бывший клиент, член семьи. Кто из них скажет правду?

2) Как я могу протестировать идею в минимальном формате? Например, бесплатная лекция в библиотеке? Пост в соцсетях с анонсом? Пилотная консультация для одного че-

ловека? Короткий текст, отправленный трём знакомым? Запишите конкретный шаг. Когда вы это сделаете? Назначьте дату.

3) Что я буду считать подтверждением, что это работает? Запишите критерий, например: «Хороший отзыв».

Шаг 4. Сделайте первый шаг

Запишите одно действие, которое вы совершите в ближайшие 48 часов. Оно должно быть простым, конкретным и не страшным. Например:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.