ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПОСОБИЕ

ДИАГНОСТИКА
ПРАКТИКА
90 ДНЕЙ



Плато

Почему вы давно снимаете и всё ещё не растёте

3 ТИПА ЗАСТОЯ · 7 ПРИЧИН · 30 УПРАЖНЕНИЙ

ФОТОГРАФУ · О РОСТЕ

Евгений Пятков

Плато

«Автор»
2026

Пятков Е.

Плато / Е. Пятков — «Автор», 2026

Вы давно снимаете, но чувствуете, что стоите на месте? Работы технически чистые, клиенты есть, а роста нет — и вы не понимаете, в чём причина.
Эта книга — для фотографов, которые застряли и не знают, как это преодолеть.Здесь нет мотивационных цитат и обещаний «стать лучшим». Здесь есть диагностика: три типа застоя (технический, творческий, рыночный), семь причин, по которым вы не растете, и карта, которая поможет увидеть, где именно ваше узкое место. А затем — система: цикл развития, ежедневные и еженедельные практики, экономика роста, работа с выгоранием и сомнениями. Отдельный практикум — 30 упражнений и чек-листы для самостоятельной работы.Книга сочетает публицистику с теорией и кейсами. В конце каждой главы — задание на 5–15 минут. Если выполнять хотя бы половину, через 90 дней вы будете точно знать, где ваше плато и что с ним делать.Для фотографов, которые хотят перестать буксовать и начать расти — осознанно, а не «просто больше снимая»

© Пятков Е., 2026
© Автор, 2026

Содержание

ЧАСТЬ I. ДИАГНОЗ: ПОЧЕМУ РОСТ ОСТАНОВИЛСЯ 7
Глава 1. Плато — это норма, а не провал 8
Глава 2. Семь причин, по которым вы стоите на месте 12
Глава 3. Как поставить диагноз и не обмануть себя 16
Конец ознакомительного фрагмента. 18

Евгений Пятков
Плато

Полное руководство: почему вы стоите на месте и как это изменить

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга — для фотографов, которые давно снимают, но не видят прогресса. Не потому, что ленятся. Не потому, что им не хватает «таланта». А потому, что рост в фотографии — как и в любой другой профессии — упирается в потолок, который не всегда видно. И если потолок не видно, кажется, что его нет. А если его нет — зачем что-то менять?

Вот здесь и начинается главная ловушка.

Застой редко выглядит как застой. Обычно он выглядит как «нормальная жизнь»: съемки идут, клиенты есть или были, портфолио вроде бы приличное, в соцсетях что-то публикуется. Ты работаешь, устаешь, иногда радуясь удачному кадру. Но если спросить себя честно: «Что изменилось в моих работах за последний год?» — ответ часто оказывается неутешительным. Те же кадры. Тот же свет. Те же идеи, только в других декорациях.

И самое неприятное: в этот момент очень легко найти оправдание. Рынок упал. Клиенты не те. Камеры не те. Время не то. Курсы дорогие. Менторов нет. Вдохновения нет. И в каждом из этих оправданий есть доля правды. Но ни одно из них не объясняет главного: почему одни фотографы в тех же условиях растут, а другие — нет.

Эта книга — попытка разобраться, что именно мешает вам расти. Не «в целом», а конкретно: какие причины действуют именно в вашей практике, какие из них внешние, какие внутренние, и что с каждым из этого можно сделать. Это не мотивационная книга. Здесь не будет цитат про «поверь в себя» и не будет обещаний, что через месяц вы станете снимать как Себастьян Сальгадо. Здесь будет диагностика, система и практика.

Чего в этой книге нет

Давайте сразу договоримся, чтобы не тратить ваше время.

Здесь нет волшебной таблетки. Рост — это не событие, а процесс. Он не случается после одного курса, одной поездки или одного удачного проекта. Он случается, когда вы меняете то, как вы работаете, — и делаете это достаточно долго, чтобы увидеть результат.

Здесь нет рекламы курсов и «секретных методик». Я не продаю вам обучение. Наоборот, в главе 4 мы поговорим о том, как отличить реальное обучение от продажи надежды, и почему «инфоцыганство» — это не смешное слово, а реальная проблема индустрии, которая тормозит рост многих фотографов.

Здесь нет универсального рецепта. Потому что плато (фаза застоя) у всех разное. У кого-то оно техническое: человек умеет снимать, но качество не растет. У кого-то творческое: техника есть, а идей нет. У кого-то рыночное: работы хорошие, но их не покупают и не замечают. Один и тот же совет не может работать для всех трех случаев.

Как читать эту книгу

Формально книгу можно читать с любой главы. Но я рекомендую идти по порядку — хотя бы первые три главы. Почему: прежде чем что-то чинить, нужно понять, что именно сломано. Глава 1 поможет определить тип вашего застоя. Глава 2 — разобрать причины. Глава 3 — собрать диагноз в одну картину. Только после этого имеет смысл переходить к инструментам (Часть II) и системе (Часть III).

Дальше — свободнее. Часть IV (мотивация и психология) можно читать, когда чувствуете, что «все понимаю, но не делаю». Часть V (практикум) — это справочник, к которому можно возвращаться. Часть VI (истории и выводы) — для тех, кому нужны примеры, а не теория.

В конце каждой главы есть задание. Это не украшение. Это половина книги. Если вы прочитаете все, но не выполните ни одного задания, вы получите примерно столько же пользы, сколько от просмотра мотивационного видео в три часа ночи: в моменте вдохновляет, на следующий день ничего не меняется. Задания занимают от 5 до 15 минут. Их можно делать в блокноте, в заметках телефона, на диктофоне — как удобно. Главное — делать.

Обещание

Я не обещаю, что после этой книги вы станете успешным фотографом. «Успех» — слишком размытое слово, и у каждого он свой.

Я обещаю другое. Если вы честно ответите на вопросы из первых трех глав и выполните хотя бы половину заданий, через 90 дней вы будете точно знать три вещи:

Где именно ваше плато — техническое, творческое или рыночное.

Какие причины действуют именно у вас — и какие из них вы можете изменить, а какие нет.

Что делать на следующей неделе — не «когда-нибудь», а конкретно, с датами и действиями.

Это немного. Но это — точка, с которой начинается реальный рост. Не «мотивация», а движение.

Если вы готовы — начнем с диагностики.

Задание к Введению (5 минут).

Возьмите лист бумаги или откройте заметки. Напишите одну фразу: «Я чувствую, что стою на месте, потому что…» — и закончите ее, не думая о правильности. Просто напишите первое, что приходит. Это не ответ, это отправная точка. В главе 3 мы к этой фразе вернемся.

ЧАСТЬ I. ДИАГНОЗ: ПОЧЕМУ РОСТ ОСТАНОВИЛСЯ

Глава 1. Плато — это норма, а не провал

1.1. Миф о непрерывном росте

Нас с детства учат, что рост — это прямая. Ты учишься, стараешься, и с каждым месяцем становишься лучше. В школе это работало: уроки → контрольная → оценка. В спорте работало: тренировки → результат. И когда человек приходит в фотографию, он бессознательно ждет того же: буду снимать больше — буду снимать лучше. Каждый месяц — небольшой, но прирост.

Реальность выглядит иначе. Кривая обучения — не прямая и даже не плавная восходящая линия. Это ступенчатая кривая с плато. Быстрый старт (первые полгода-год, когда вы учитесь держать камеру, понимать экспозицию, осваивать свет) → плато (месяцы или годы, когда качество как будто замирает) → скачок (когда что-то щелкает, и вы выходите на новый уровень) → снова плато. И так по кругу.

Это не баг. Это нормальная механика обучения. Мозг и глаз не могут осваивать новое непрерывно. После периода активного научения нужно время, чтобы навык «устоялся», автоматизировался, стал базой. Пока этого не произошло, следующий скачок невозможен. Плато — это не остановка. Это фаза консолидации, без которой не бывает следующего уровня.

Проблема в том, что плато субъективно ощущается как провал. Вы снимаете, стараетесь, но кадры не становятся лучше. И мозг делает вывод: «Я не расту. Со мной что-то не так. Наверное, я достиг своего потолка». Этот вывод — ложный. Но он очень убедительный, потому что подкрепляется сравнением: вы смотрите на работы других фотографов, которые «растут», и не понимаете, почему у них получается, а у вас — нет.

На самом деле у них тоже плато. Просто вы видите их скачки, а не их паузы. Вы видите их финальные кадры, а не тысячи неудачных. Вы видите их «до» и «после», но не видите месяцев, когда они стояли на месте и тоже думали, что все закончилось.

Поэтому первое, что нужно принять: плато — это не признак того, что вы неспособны. Это признак того, что вы дошли до фазы, где старые методы перестали работать. И это хорошая новость, потому что фазу можно пройти. Но нельзя проскочить.

1.2. Три типа застоя

Плато у всех разное. И главная ошибка — лечить его одним и тем же способом. Кто-то идет на курс по свету, когда ему на самом деле нужно разобраться с целями. Кто-то покупает новую камеру, когда проблема в отсутствии обратной связи. Кто-то уходит в творческий проект, когда ему не хватает не вдохновения, а денег на жизнь.

Чтобы не лечить не то, нужно сначала определить тип застоя. Их три.

Технический застой

Как он выглядит? Вы умеете снимать. Кадры технически чистые: экспозиция в норме, фокус там, где нужно, свет не «убивает» лицо. Но качество не растет. Вы делаете то же самое, что год назад, только чуть аккуратнее. Новые техники не осваиваются. Сложные сюжеты (смешанный свет, динамика, многолюдные сцены) вызывают ступор: «я не знаю, как это снимать».

Почему возникает? Навык закреплен на уровне «достаточно, чтобы не стыдно». Дальше — зона дискомфорта, а туда никто не хочет идти добровольно. Вы снимаете то, что получается, и избегаете того, что не получается. В итоге техника не растет, потому что вы не ставите ее в ситуации, где она должна расти.

Маркер. Если вы можете назвать технику или сюжет, который боитесь снимать, — скорее всего, у вас технический застой. Не «не хочу», а именно «боюсь, что не получится».

Творческий застой

Как выглядит творческий застой? Техника есть. Кадры чистые. Но идей нет. Все, что вы снимаете, кажется повторением: те же ракурсы, те же сюжеты, те же приемы. Вы откры-

ваете портфолио и видите не «коллекцию работ», а «одну и ту же работу в разных декорациях». Вдохновение приходит редко и быстро уходит. Хочется снимать «что-то другое», но непонятно, что именно.

Почему возникает. Насмотренность без анализа. Вы потребляете много визуального контента (соцсети, выставки, книги), но не разбираете, почему работы работают. В итоге в голове накапливаются образы, но не принципы. А без принципов невозможно создать свое — можно только повторять чужое.

Маркер. Если вы можете назвать три свои последние серии и они все «про одно и то же» — скорее всего, у вас творческий застой. Не потому, что вы плохой фотограф, а потому, что вы перестали задавать себе вопрос «что я хочу сказать этим кадром?».

Рыночный застой

Как выглядит. Работы хорошие. Возможно, даже очень. Но их не замечают. Заказов нет или они не те, на которые вы рассчитывали. Портфолио вроде бы приличное, но клиенты выбирают других. В соцсетях отклик слабый. Вы чувствуете, что «достойны большего», но не понимаете, почему рынок этого не видит.

Почему он возникает? Две причины, и их важно различать. Первая — упаковка: работы есть, но они не показаны так, чтобы заказчик понял, что вы умеете. Вторая — позиционирование: вы снимаете то, что нравится вам, но не то, что нужно рынку (или нужно, но не там, где вы ищете). Это не всегда плохо — но если цель рост дохода и признания, то разрыв между «что я делаю» и «что покупают» нужно осознавать.

Маркер. Если вы можете назвать пять своих лучших работ и не можете объяснить, кому и зачем они нужны (кроме «мне нравится») — скорее всего, у вас рыночный застой.

Важно: эти три типа редко встречаются в чистом виде. Чаще всего у человека смешанный застой: например, технический + рыночный (умею, но не продаю) или творческий + технический (хочу новое, но не умею). Поэтому в главе 3 мы будем собирать не один тип, а карту: какие оси у вас провисают сильнее, какие слабее.

1.3. Как отличить «мне скучно» от «я действительно не расту»

Есть опасная ловушка: принять усталость за стагнацию. И наоборот — принять стагнацию за «просто устал».

Разница принципиальная. Если вы устали — вам нужен отдых. Если вы стоите на месте — вам нужны изменения. Если лечить усталость изменениями, вы выгорите быстрее. Если лечить стагнацию отдыхом, вы просто отдохнете и вернетесь в ту же точку.

Вот три вопроса, которые помогают различить эти состояния.

Вопрос 1. Когда вы последний раз снимали что-то, что вас удивило?

Не «понравилось», а именно удивило — заставило остановиться, посмотреть на кадр и подумать: «О, вот это получилось неожиданно». Если такое было недавно (в пределах месяца-двух) — скорее всего, вы устали, но не стоите. Если не можете вспомнить — это маркер стагнации: вы перестали удивляться собственным работам.

Вопрос 2. Если бы завтра у вас появилось 10 свободных часов на съемку — вы бы знали, что снимать?

Не «что-нибудь», а конкретно: тему, сюжет, подход. Если знаете — вы не в стагнации, вам просто не хватает времени (это отдельная проблема, о ней в главе 2). Если не знаете — это творческий застой: у вас нет запроса к себе, нет идеи, которую хочется реализовать.

Вопрос 3. Когда вы смотрите на работы других фотографов, что вы чувствуете?

Если вдохновение («хочу так же, пойду пробовать») — вы не в стагнации. Если раздражение или апатию («у меня так никогда не получится» или «да все это уже было») — это маркер. Не потому, что вы «плохой», а потому, что вы потеряли контакт с собственным интересом. Вдохновение — это топливо. Если его нет, рост останавливается.

Итог: усталость — это когда вы хотите, но не можете (нет сил, времени, ресурса). Стагнация — это когда вы можете, но не хотите (нет идеи, нет запроса, нет направления). Лечатся они по-разному.

1.4. Кейс: три фотографа, три плато

Истории составные, основаны на реальных ситуациях, но имена и детали изменены.

История 1. Анна, портретист

Анна снимает портреты пять лет. Начинала с друзей, потом пошли клиенты, потом — студия, свет, ретушь. Работы чистые, клиенты довольны, но сама Анна чувствует: «я снимаю один и тот же портрет уже третий год». Меняются лица, одежда, локации, но свет, ракурс и настроение — те же. Она пробовала смотреть курсы по свету, но каждый раз ловила себя на мысли: «я это уже знаю». Пробовала новые локации — получалось «то же, но на фоне кирпичной стены».

Тип застоя: творческий (с элементами технического — она избегает сложного смешанного света, потому что «не уверена, что получится»).

Причина: комфортная зона + насмотренность без анализа. Она много смотрит, но не разбирает, почему ее собственные портреты перестали ее удивлять.

Что помогло: ограничение — месяц снимать только на одну линзу (50 мм) и только с одним источником света. Через две недели она начала замечать, что «скучно» — это не про портрет, а про то, что она перестала выбирать. Раньше выбирала свет, ракурс, настроение. Теперь — просто «делала хорошо». Ограничение вернуло ей необходимость выбирать.

История 2. Михаил, пейзажист

Михаил снимает пейзажи восемь лет. Работы красивые, иногда даже очень. Но «их никто не видит». Он публикует в соцсетях, получает десяток лайков, иногда — комментарий «красиво». Заказов нет. Он пробовал продавать принты — не покупают. Пробовал участвовать в конкурсах — не проходит. Он уверен, что дело в «раскрутке», и что «сейчас время такое, без денег на рекламу никуда».

Тип застоя: рыночный (с элементами творческого — его работы красивые, но «про природу вообще», а не про что-то конкретное).

Причина: позиционирование + упаковка. Он снимает то, что нравится ему, но не то, что нужно рынку (или нужно, но не там, где он ищет). И его портфолио не объясняет зрителю, зачем ему эти работы.

Что помогло: он перестал снимать «пейзажи» и начал снимать серию — «один и тот же лес в разное время года, в разное время суток, в разную погоду». Серия дала ему то, чего не было в разрозненных кадрах: историю. И именно эту историю он смог показать галерее, а не «еще один красивый закат».

История 3. Сергей, репортажник

Сергей снимает репортажи десять лет. Свадьбы, корпоративы, концерты, немного — репортаж для СМИ. Работы хорошие, клиенты возвращаются. Но пришло понимание «я не расту». Он это чувствует: каждый год одно и то же, только усталости больше. Он пробовал брать меньше заказов, чтобы освободить время на «творчество», но творчество не шло: он садился за компьютер и понимал, что не знает, что снимать для себя. В итоге время уходило на обработку старых заказов.

Тип застоя: рыночный (бизнес-ловушка) + творческий (нет собственного запроса).

Причина: все время уходит на выживание. На рост не остается ни часа. И даже когда час появляется — нет идеи, которую хочется реализовать.

Что помогло: он не стал «брать меньше заказов» (это было нереально — ипотека, семья). Он стал встраивать рост в заказы: на каждой съемке выделять 15 минут на «свой кадр» — тот, который он хочет снять, даже если клиент его не заказывал. Через три месяца у него набралась

серия из этих «своих кадров». Не шедевры, но это было его. И это вернуло ему ощущение, что он не просто «обслуживает», а снимает.

Что общего у этих трех историй?

Все трое знали, что стоят на месте, но не могли сформулировать, почему.

Все трое пробовали «очевидные» решения (курсы, новые локации, меньше заказов) — и они не сработали, потому что лечили не тот тип застоя.

Всем троим помогло ограничение и смена фокуса: не «стать лучше вообще», а «сделать конкретную вещь иначе».

Задание к Главе 1 (10–15 минут)

Определите свой тип застоя. Прочитайте описания из раздела 1.2 и отметьте, что вам ближе: технический, творческий, рыночный (можно несколько).

Проверьте себя тремя вопросами из раздела 1.3. Запишите ответы — даже если они неутешительные.

Напишите одну фразу: «Мое плато похоже на историю [Анны / Михаила / Сергея], потому что…» — и закончите ее. Это не диагноз, это гипотеза. В главе 3 мы ее проверим.

Глава 2. Семь причин, по которым вы стоите на месте

В предыдущей главе мы разобрались с типами застоя: технический, творческий, рыночный. Но тип — это только половина диагноза. Вторая половина — причины. Почему именно у вас возник этот застой? Что конкретно в вашей практике работает против роста?

В этой главе — семь причин. Они не взаимоисключающие: у большинства фотографов одновременно действуют две-три. И они не «обвинения»: это не про то, что вы «плохой». Это про то, что в вашей работе есть механики, которые тормозят развитие, — и их можно увидеть, назвать и изменить.

Каждая причина построена по одному принципу: как выглядит → почему возникает → маркер в вашей практике → мини-задание. Задания короткие (5–10 минут). Их лучше выполнять сразу, пока читаете, а не «потом».

2.1. Отсутствие обратной связи

Вы снимаете, показываете работы друзьям или подписчикам, получаете «класс», «очень красиво», «молодец». Иногда — критику, но она либо общая («что-то не то»), либо вкусовая («я бы повернул кадр»). Никто не говорит, что именно работает и что именно не работает. В итоге вы не понимаете, где находитесь: вроде бы «нормально», но растет ли качество — непонятно.

Почему возникает. Обратная связь — это навык, и у того, кто ее дает, и у того, кто ее получает. Друзья не хотят обидеть. Подписчики не хотят тратить время на развернутый разбор. Коллеги боятся конкуренции или не умеют формулировать. В итоге вы остаетесь в вакууме: снимаете, но не знаете, что в ваших кадрах работает, а что — нет. А без этого знания рост невозможен: вы не можете улучшить то, что не видите.

Маркер. Если за последний месяц вам никто не сказал о ваших работах ничего конкретного — ни хорошего, ни плохого — это ваш случай. «Конкретного» — значит, с указанием на что именно в кадре и почему это работает или не работает.

Мини-задание. Выберите пять своих кадров, которые вам нравятся. Отправьте их одному коллеге (не другу, не родственнику) с тремя вопросами: «Что в этих кадрах работает? Что не работает? Что бы ты изменил?» Если коллеги нет — напишите эти вопросы себе и ответьте честно, как будто смотрите на чужие работы.

2.2. Комфортная зона

Вы снимаете одно и то же. Одна и та же съемка, один свет, одна локация, одни клиенты, один жанр. Навык закрепляется, но не растет: вы делаете хорошо то, что уже умеете, и не делаете то, чего не умеете. Со стороны это выглядит как стабильность. Изнутри — как «я знаю, что получится, еще до того, как нажал кнопку». И это ощущение — не признак мастерства, а признак того, что вы перестали выходить за край.

Почему возникает. Комфортная зона — это не лень. Это экономия ресурса. Мозг знает: то, что вы делаете, приносит результат (клиенты довольны, вы не устаете, риск низкий). А новое — приносит риск (может не получиться, клиент будет недоволен, вы потратите время). Поэтому мозг выбирает знакомое. Это нормально с точки зрения выживания — и губительно с точки зрения роста. Рост начинается там, где заканчивается комфорт, — но мозг не знает, что вам нужен рост, если вы ему об этом не сказали.

Маркер. Если вы можете описать свою последнюю съемку одной фразой («портрет в студии с одним источником», «свадьба в классическом стиле», «пейзаж на закате») и эта же фраза подходит к любой из последних десяти съемок — это ваш случай.

Мини-задание. Напишите три вещи, которые вы не снимаете, потому что «не умеете» или «не уверены, что получится». Не «не хочу», а именно «боюсь, что не справлюсь». Это и

есть ваша зона роста. На следующей съемке сделайте один кадр из этого списка — даже если он не понравится клиенту (покажите его только себе).

2.3. Насмотренность без анализа

Вы смотрите много. Соцсети, выставки, книги, работы известных фотографов. Вы можете назвать десять имен, которые вас вдохновляют. Но когда садитесь снимать — оказывается, что вдохновение не переводится в кадры. Вы видите «красиво», но не понимаете, почему это красиво, и не можете это воспроизвести. В итоге насмотренность работает как развлечение, а не как инструмент.

Почему возникает. Потребление контента и его анализ — это два разных навыка. Когда вы листаете ленту, вы потребляете: «нравится / не нравится». Когда вы разбираете работу, вы задаете вопросы: «какой свет? какой ракурс? что в кадре главное? как выстроена композиция? что бы я сделал иначе?» Первое занимает секунды и не оставляет следа. Второе занимает минуты, но формирует принципы. Без принципов вы не можете создать свое — только повторять чужое, часто не понимая, что именно повторяете.

Маркер. Если вы можете назвать пять фотографов, которые вас вдохновляют, но не можете объяснить, что именно в их работах вы хотите перенести в свои — это ваш случай.

Мини-задание. Выберите одну работу фотографа, который вам нравится. Потратьте 10 минут: выпишите, что в ней работает (свет, композиция, цвет, момент, настроение). Затем выберите свою работу, которая «похожа по духу», и выпишите, что в ней не работает по тем же пунктам. Это упражнение — не про самобичевание, а про перевод «нравится» в «понимаю».

2.4. Страх плохого кадра / перфекционизм

Вы не снимаете, потому что «пока не готовы». Или снимаете, но не показываете, потому что «еще не то». Или показываете, но только лучшие кадры — а остальные удаляете, чтобы «не позориться». В итоге у вас мало кадров, мало опыта и мало роста. Перфекционизм выглядит как высокие стандарты, но на практике работает как тормоз: вы не допускаете себя до ошибок, а без ошибок не учитесь.

Почему возникает. Чаще всего — из страха внешней оценки. «Если я покажу плохой кадр, обо мне подумают хуже». Или из внутреннего стандарта: «настоящий фотограф не снимает плохо». Оба убеждения — ложные. Настоящий фотограф снимает много, и большая часть кадров — плохие. Разница между профессионалом и новичком не в том, что у первого нет плохих кадров, а в том, что первый знает, какие из его кадров плохие, и не боится это признать.

Маркер. Если вы можете вспомнить, когда последний раз показывали кому-то кадр, который вам самому не нравится — это ваш случай. Если не можете — вы, скорее всего, прячете «неудачное» и лишаете себя обратной связи, которая нужна для роста.

Мини-задание. Выберите три своих кадра, которые вам не нравятся. Покажите их одному человеку (коллеге, другу, в чате) с вопросом: «Что здесь не работает?» Не для того, чтобы получить одобрение, а для того, чтобы услышать разбор. И запишите, что вы из этого взяли.

2.5. Изоляция

Как выглядит изоляция. Вы снимаете один. У вас нет коллег, с которыми можно обсудить работы. Нет наставника, который скажет, куда двигаться. Нет «своих» — людей, которые понимают, что вы делаете, и могут поддержать или указать на ошибку. В итоге вы варитесь в собственном соку: ваши представления о «хорошо» и «плохо» не проверяются извне, а без проверки они не меняются.

Почему это возникает. Фотография — профессия, в которой легко оказаться одному. Вы работаете на локации, потом за компьютером, потом снова на локации. Сообщества есть, но они часто либо «продающие» (курсы, где все хвалят друг друга), либо «токсичные» (где критикуют жестко и без пользы). Найти среду, где можно расти, — это отдельная работа, и многие ее не делают, потому что «некогда» или «не знаю, где искать».

Маркер. Если вы можете назвать одного человека, с которым обсуждаете свои работы регулярно (раз в месяц и чаще) — не просто «показал», а обсудил, — это ваш случай. Если не можете — вы в изоляции, и это тормозит рост сильнее, чем отсутствие техники.

Мини-задание. Найдите одно сообщество (онлайн или офлайн), где фотографы разбирают работы, а не только хвалят. Критерий: там есть люди, которые говорят «это не работает, потому что…» — и делают это по делу. Вступите. Напишите одно сообщение: «Хочу показать работу и получить разбор». Это первый шаг.

2.6. Бизнес-ловушка

Вы все время работаете. Съемки, обработка, переписки, счеты, продвижение. Свободного времени нет. На «рост» (обучение, эксперименты, творческие проекты) не остается ни часа. Вы говорите себе: «Вот разберусь с заказами — тогда займусь развитием». Но заказы не заканчиваются, а развитие не начинается. В итоге вы работаете много, но не растете: вы делаете то же самое, только быстрее и с большей усталостью.

Это ловушка, потому что она выглядит как правильное поведение. Вы же работаете, а не лежите на диване. Вы зарабатываете. Вы «развиваетесь» — в смысле, делаете больше. Но рост — это не «больше того же». Это «другое». А «другое» требует времени, которого нет, потому что все уходит на «то же». Это замкнутый круг: чем больше вы работаете, тем меньше у вас времени на рост; чем меньше вы растете, тем больше вам приходится работать, чтобы поддерживать доход.

Маркер. Если вы можете вспомнить, когда последний раз потратили час на то, что не приносит денег напрямую (обучение, эксперимент, разбор работ), — это ваш случай. Если не можете — вы в бизнес-ловушке.

Мини-задание. Посмотрите на свой календарь за последнюю неделю. Найдите один час, который можно освободить (не «украсть у сна», а именно освободить: меньше соцсетей, меньше сериала, меньше «еще одной обработки»). Впишите в этот час одну практику из главы 7 (например, разбор пяти своих кадров). Сделайте это на этой неделе. Не «когда-нибудь».

2.7. Отсутствие измеримых целей

Вы хотите «стать лучше». Или «расти». Или «снимать круче». Это не цели — это направления. Они не говорят, что именно делать и как понять, что вы это сделали. В итоге вы либо не начинаете (потому что непонятно, с чего), либо начинаете и бросаете (потому что непонятно, движетесь ли вы). «Стать лучше» — это как «поехать на юг»: можно ехать в разные стороны и никогда не доехать.

Почему возникает. Нас не учат ставить цели. В школе были оценки, на работе — KPI, а в творчестве — «вдохновение». Цель кажется чем-то «механическим», что убивает творчество. На самом деле все наоборот: цель освобождает. Когда вы знаете, что делаете, вы перестаете тратить силы на все сразу и начинаете двигаться в одном направлении. Без цели силы рассеиваются, и рост не накапливается.

Маркер. Если вы можете назвать свою цель на ближайшие три месяца так, чтобы ее можно было проверить («снять серию из 12 кадров в новой для меня технике», «получить три разбора от коллег», «сделать портфолио из 10 работ в одном стиле») — это ваш случай. Если ваша цель звучит как «стать лучше» — она не работает.

Мини-задание. Переформулируйте свою цель так, чтобы ее можно было измерить. Не «хочу снимать лучше», а «хочу за три месяца снять 10 кадров, которые я не постесняюсь показать коллеге». Не «хочу больше клиентов», а «хочу за три месяца получить 5 заказов на новый для меня жанр». Запишите. Это будет ваша точка отсчета.

Что делать с этими причинами

Семь причин — это не список «всего плохого». Это диагностический инструмент. У вас, скорее всего, действуют две-три из них. Не нужно чинить все сразу. Нужно выбрать одну, которая сейчас мешает сильнее всего, и начать с нее.

Как выбрать? Задайте себе вопрос: «Если бы я мог изменить только одну вещь в своей практике — что бы это было?» Ответ — не обязательно «правильный», но он покажет, где у вас болит. С этого и начинайте.

В следующей главе мы соберем все вместе: тип застоя (из главы 1) + причины (из этой главы) + ваши ответы на задания → карта застоя. Это будет ваш личный диагноз, с которым можно работать.

Задание к Главе 2 (10–15 минут)

Отметьте причины, которые про вас. Не «все подряд», а те, где вы узнали себя.

Выберите одну — ту, которая мешает сильнее всего.

Напишите одну фразу: «Мне мешает [причина], потому что…» — и закончите ее. Это не оправдание, это наблюдение. В главе 3 мы будем с ним работать.

Глава 3. Как поставить диагноз и не обмануть себя

В первых двух главах мы разобрали типы застоя и причины. Но есть проблема: знать теорию — не значит увидеть себя. Большинство фотографов, читая такие книги, кивают: «да, это про меня», — и на этом останавливаются. Через неделю ничего не меняется, потому что «про меня» — это не диагноз. Диагноз — это конкретно: что именно, насколько сильно и в каком порядке чинить.

Эта глава — про то, как собрать все, что вы узнали о себе, в одну картину. Не в «ощущение», а в карту. С тремя осями, с баллами, с приоритетами. Чтобы вы не гадали, с чего начать, а видели это на бумаге.

И сразу предупреждение: эта глава требует честности. Не «я молодец», не «я ужасен», а «я вот такой сейчас». Если вы будете себя обманывать — карта получится красивой, но бесполезной.

3.1. Самоаудит: 15 вопросов

Ниже — 15 вопросов. Они разбиты на три блока: техника, творчество, рынок. Отвечайте не «да/нет», а по шкале от 1 до 5, где 1 — «совсем не так», 5 — «полностью так». Отвечайте быстро, первым импульсом: долгие раздумья обычно ведут к «правильному» ответу, а не к честному.

Блок А. Техника (навык)

Я могу назвать технику или сюжет, который боюсь снимать, потому что «может не получиться». (1 — не боюсь ничего, 5 — боюсь многого)

За последний год я освоил новую технику (свет, композиция, обработка, жанр) настолько, что могу использовать ее уверенно.

Мои кадры за последний год стали технически лучше: чище свет, точнее экспозиция, аккуратнее композиция.

Я снимаю разные сюжеты, а не только те, в которых уверен.

Если я вижу сложный свет или сцену, я пробую снимать, а не откладываю камеру.

Блок Б. Творчество (идеи)

Я могу назвать три свои последние серии и они не про одно и то же.

За последний месяц я снимал что-то, что меня удивило.

Я разбираю работы других фотографов (не просто смотрю, а задаю вопросы «почему это работает»).

У меня есть идея (тема, проект, серия), которую я хочу реализовать в ближайшие три месяца.

Когда я смотрю на работы других, я чувствую вдохновение, а не раздражение или апатию.

Блок В. Рынок (упаковка и позиционирование)

Я могу объяснить, кому и зачем нужны мои работы (кроме «мне нравится»).

Мое портфолио показывает то, что я умею, а не «все подряд».

За последние три месяца у меня были заказы (или предложения), которые я хотел получить.

Я знаю, чем мои работы отличаются от работ конкурентов (не «качеством», а конкретно).

Я регулярно показываю работы тем, кто может их оценить (коллеги, кураторы, заказчики), а не только друзьям.

Как считать

Сложите баллы по каждому блоку отдельно. Максимум — 25 баллов на блок.

20–25: сильная зона. Здесь у вас все в порядке, можно не чинить.

13–19: средняя зона. Есть проблемы, но не критичные. Можно улучшить, но не срочно.

5–12: слабая зона. Это ваше узкое место. Скорее всего, именно здесь находится ваш застой.

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.