

КАК НАПИСАТЬ БИЗНЕС-КНИГУ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ И НЕ СОЙТИ С УМА

Инструкция от миллионера
и автора 28 книг



ПАВЕЛ ДМИТРИЕВ

КАК НАПИСАТЬ БИЗНЕС-КНИГУ ЗА 2 НЕДЕЛИ И НЕ СОЙТИ С УМА

Инструкция
от миллионера
и автора 28 книг

Павел Дмитриев



Павел Дмитриев

Как написать бизнес-книгу за две недели. Инструкция от миллионера и автора 28 книг / П. Дмитриев, — Майами: Издательство IMMORTALITY Research Institute Inc., 2025. — 132 с.

Все права защищены. Ни одна часть этой книги не может быть воспроизведена, сохранена или передана в какой-либо форме — будь то аудио, графика, механическое или электронное средство — без письменного разрешения издателя и автора, за исключением кратких цитат, используемых в критических статьях и обзорах. Несанкционированное воспроизведение любого фрагмента данной книги является нарушением закона и подлежит юридическому преследованию.

Написать бизнес-книгу, стать настоящим экспертом, существенно расширить аудиторию и начать зарабатывать больше. У кого-то на это уходят годы. А кто-то не успевает и за всю жизнь. Вам же хватит 14 дней. Слишком хорошо, чтобы быть правдой? Прочтите эту книгу — и убедитесь в обратном. Достаточно лаконичная, чтобы не забивать голову балластом и не отнимать много драгоценного времени. Достаточно подробная, чтобы дать четкие рекомендации и разложить все по полочкам. Это не просто инструкция, как делегировать написание книги специалистам и сорвать куш. Это ваш трамплин к новому уровню профессионализма, признания и богатства. Написать одну добротную книгу не так уж сложно. Поверьте автору 28 бестселлеров.



mycomysticism.com

© 2025 Павел Дмитриев.
Все права защищены.

Кто такой Павел Дмитриев?



- Король целителей, миллионер и филантроп, изменивший жизни тысяч людей по всему миру.
- Целитель миллиардеров и элиты, первопроходец в терапевтическом использовании энтеогенных грибов и растений.
- Создатель Mycomysticism — новой религии, призванной пробудить духовность и запустить личную трансформацию по всему миру.
- Автор легендарного тренинга «Гипно-Коучинг».
- Основатель American Academy of Hypnosis и American Academy of Business.
- Основатель Immortality Research Institute Inc. и Mushroom Church Inc.
- Персональный гипнотерапевт, которому доверяют известные американские политики и звезды Голливуда.
- Визионер, бросивший вызов последней границе человеческого существования — самой смерти.
- Автор 28 бестселлеров, один из которых был лично подарен им президенту США Дональду Трампу и сейчас хранится в библиотеке Белого дома. Его книги издаются на английском и испанском языках, находя преданных читателей по всему миру.

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Данная книга носит исключительно информационный и образовательный характер. Автор делится личным опытом и мнениями, которые не являются гарантией получения аналогичных результатов читателями.

Все упоминания известных личностей, компаний и торговых марок используются исключительно в информационных целях и не означают их одобрения методов, описанных в книге.

Финансовые результаты, указанные в книге, отражают личный опыт автора и не являются гарантией или прогнозом доходов читателей. Результаты могут существенно различаться в зависимости от множества факторов.

Автор и издатель не несут ответственности за любые прямые или косвенные убытки, возникшие в результате использования информации, содержащейся в данной книге.

Читатель самостоятельно принимает решения об использовании представленной информации и несет полную ответственность за свои действия.

Перед принятием любых деловых или инвестиционных решений рекомендуется консультация с соответствующими специалистами.

© 2025 Павел Дмитриев.
Все права защищены.

Содержание

От успеха вас отделяет всего одна книга	9
Вступление	13
Весь мир - игра в маркетинг, и каждый в нем хочет продать себя подороже.....	13
 Глава 1	
Сомнения прочь: разбираем ваши возражения	21
1. «Мне это не нужно»	23
2. «У меня не получится»	23
3. «Это слишком дорого»	25
4. «У меня нет времени»	26
5. «Это вчерашний день»	27
6. «Это никто не купит»	28
Из личной практики	29
Подведем итог	32
 Глава 2	
Делегируй и властвуй: о пользе литературной обработки	35
Что представляет собой литературная обработка?	36
История гострайтерства	39
Подведем итог	42
 Глава 3	
Рецепт бестселлера: выбираем тему и концепцию	43
Пять ингредиентов бестселлера	45
Как выбрать тему?	48
Подведем итог	50
 Глава 4	
Семь раз отмерь, один раз напиши: какой будет ваша книга?.....	53
Каким должен быть объем книги.....	55
Требования к разделам, абзацам и предложениям	57
Организовываем и структурируем информацию	58
Подбираем иллюстрации	59
Подведем итог	61

Глава 5

На творческом распутье: способы организации

работы над книгой	63
Полная начитка	66
Тезисная начитка	69
«С миру по нитке»	72
«На автомате»	74
Подведем итог	77

Глава 6

Вольные копейщики онлайн-эпохи: собираем команду

Какие специалисты понадобятся?	79
Биржи фриланса или работа напрямую?	80
Преимущества бирж фриланса	82
Преимущества агентств	84
Шесть критериев для выбора идеального копирайтера	86
О ценообразовании и экономии	87
Как выбрать редактора и корректора?	89
На ком же тогда можно экономить?	92
Подведем итог	94
Подведем итог	95

Глава 7

Контроль на линии: вычитка и согласование

Все, что вам нужно знать об авторском стиле	97
Три правила эффективной вычитки	98
Подведем итог	101
Подведем итог	104

Глава 8

На финишной прямой: получение ISBN, публикация

и другие технические моменты	105
Оформление ISBN	106
Работа над дизайном и версткой	109
Поиск типографии	110
Подведем итог	112

Заключение	113
-------------------------	-----

Постскриптум	119
---------------------------	-----

От успеха вас отделяет
всего одна книга

У меня своего рода юбилей. Это моя десятая по счету книга. Наверное, именно поэтому она резко отличается от тех, что я написал раньше. Она не о психологии, но по большому счету тоже учит тому, как преодолеть ложные убеждения, стать настоящим профи и совершить прорыв в жизни. И все это — сквозь призму создания книги всего за две недели. Благо народ у нас не поголовно глуп, и все не настолько плохо. Многие люди уже сыты такими умниками с их дешевыми фокусами. Кто-то уже просто игнорирует их, кто-то выводит на чистую воду, а кто-то еще и высмеивает. Они теряют аудиторию и расплавляются своей, так сказать, репутацией. Но окончательной победы пока что ждать не приходится. Псевдоэксперты были, есть и будут. И для нас с вами это настоящая проблема.

Уже десять раз я прошел путь от идеи до публикации своего творения. И каждый не был похож на предыдущий. Я приступал к написанию, проводя работу над ошибками по итогам уже изданных книг, но все равно снова получал бесценный опыт. И вот я делюсь им с вами, собрав все свои мысли, идеи и конкретные примеры на этих страницах.

Разумеется, первые книги я писал сам. Каждый из нас с этого начинает. Это же мои книги! Только я знаю, какими они должны быть! Подите-ка прочь, все посторонние! Я подходил к ним по-разному. Долго вынашивал идеи, а уже потом изливал их на бумаге. Или, наоборот, от мыслей сразу переходил к делу. В большинстве случаев совмещал написание с плотным рабочим графиком, но за одну из книг сел в разгар полугодового отпуска, когда натурально устал от безделья. Как автор я в этой жизни попробовал все, а потому смело могу сказать: я с этим завязал навсегда. Нет, не с книгами. А с тратой на их написание целой кучи времени, которым мог бы распорядиться куда эффективней.

Я сделал ровно то же, чему научился в процессе развития своего бизнеса, — делегировал полномочия. У меня достаточно знаний и опыта в написании книг, чтобы найти правильных

исполнителей, четко поставить им задачу, проконтролировать ход выполнения работ и получить прогнозируемый результат. Ко всем тем прелестям, что дают мне книги, вроде расширения аудитории, повышения экспертности и увеличения продаж, эта методика дарит мне самое ценное — возможность сэкономить время. Если вы этого до сих пор не осознали, то уже пора: время — самый дорогой из доступных нам ресурсов.

Покупайте его при любой возможности.

Поэтому здесь и сейчас я предлагаю вам одну из самых выгодных сделок в вашей жизни. Вы потратите максимум несколько дней. Взамен получите сэкономленные недели или даже месяцы. А заодно еще и деньги, нервы, усилия, веру в людей и собственные силы. Вы прочтете эту книгу — и получите четкое руководство к действию.

Поймете, что, как и зачем делать. Учиться на своих ошибках — непозволительная роскошь, когда можно уже с первого раза сделать все идеально. Именно это я вам и предлагаю.

От понимания, как действовать, вас отделяет всего несколько дней. От вашей первой книги — всего несколько недель.

Ну что, приступаем?



Вступление

Весь мир – игра в маркетинг,

**и каждый в нем хочет продать себя
подороже**

*Если вы работаете над поставленными целями,
то эти цели будут работать на вас.*

Джим Рон

Мы с вами живем в удивительное время, когда каждый может на ровном месте стать экспертом. Жил себе человек, а потом вдруг начитался чего-то в интернете, нацепил на себя деловой костюм, нарисовал каких-то графиков на доске, завел канал на YouTube и стал учить других инвестициям. Другой в это время при помощи настоящих специалистов раскрутил профиль в Instagram и обучает народ премудростям SMM. А третий склепал себе сайт на коленке, заказал рекламу и открывает чакры всем желающим. Ну не чудо ли? Ничему не нужно учиться и нарабатывать опыт — просто делаешь умное, одухотворенное или еще какое-то лицо, и люди к тебе идут.

Благо народ у нас не поголовно глуп, и все не настолько плохо. Многие люди уже сыты такими умниками с их дешевыми фокусами. Кто-то уже просто игнорирует их, кто-то выводит на чистую воду, а кто-то еще и высмеивает. Они теряют аудиторию и расплачиваются своей, так сказать, репутацией. Но окончательной победы пока что ждать не приходится. Псевдоэксперты были, есть и будут. И для нас с вами это настоящая проблема.

Мы с ними в одной лодке. Против своей воли, но все же. Ведь обывателю зачастую лень разбираться в ситуации, и он гребет всех под одну гребенку: «А, рассказываешь там чего-то в своем интернете? Проводишь эти... как их... вебинары? Значит, тоже мошенник. Знаю я вас всех!» Поверьте, не мы первые и не мы последние оказались в такой ситуации. Например, много ли людей сейчас вспомнит, что изначально скинхеды были огромной разношерстной субкультурой, объединенной любовью к музыке стилей регги и ска? И уж тем более обыватель не знает о группировке S.N.A.R.P., выступающей против расовых предрассудков. Нет уж! В его понимании скинхед — значит, обязательно нацист и злобный отморозок! Вот и мы с вами трудились годами, чтобы

заработать имя, а все равно в глазах некоторых остаемся шарлатанами.

В связи с этим у нас с вами предельно понятная, но, увы, непростая задача — дистанцироваться от них. Быть с ними не в одной лодке, а хотя бы на одном корабле, где мы с вами — эффективная команда, ловко управляющаяся со снастями, а они — балласт, лежащий где-то в трюме. А значит, вам нужно не просто делать то, что умеете, а делать это еще лучше. Но даже таких усилий недостаточно. Нужен полноценный переход на новый уровень.

Собственная книга была и остается самым надежным способом совершить этот рывок. С ней не сравнятся никакие статьи, ролики, тренинги и раскрученные страницы в соцсетях. Книга — это академичность как она есть. Даже если не была издана большим тиражом, а появилась только в онлайн-пространстве. Раз уж мы с вами учим других, то уместно сравнение со школой. Одни педагоги умеют разве что вдалбливать детям в головы таблицу умножения и запрещать разговаривать на уроках, а другие разрабатывают собственные методики и пишут учебники, по которым учатся школьники всей страны. Книга — это мост, по которому вы переходите с посредственного уровня в высшую лигу.

Взгляните на это и с обратной стороны. Вы пишете книгу не только для других, но и для себя. Столь монументальный труд — отличная возможность упорядочить все, до чего так долго не доходили руки. Систематизировать накопленные знания. Объединить разрозненные приемы в единую методику. Подвести промежуточные итоги своей профессиональной деятельности. И, скорее всего, в процессе создания книги прийти к новым идеям и усовершенствовать прежние. Вы не просто пишете очередной опус, а отчасти переписываете свою жизнь с чистого листа. Это своего рода терапия, которую вы устраиваете сами себе.

Книгу спешит написать каждый человек, добившийся богатства, славы и успеха в любом его проявлении. Прежде всего — такие мастодонты бизнеса, как Генри Форд (*Моя жизнь, мои достижения*), Фил Найт (*Продавец обуви. История компании Nike, рассказанная ее основателем*) и Олег Тиньков (*Революция. Как построить крупнейший онлайн-банк в мире*). Отметились на этом поприще и поп-идолы во главе с Майклом Джексонном (*Лунная походка*) и Мадонной (*Английские розы*).

Поделиться своей безграничной мудростью с публикой решились даже Анастасия Волочкова, Дима Билан, Андрей Малахов и Ксения Собчак.

Уверен, вам тоже есть что сказать. Причем по делу. Хватит тереться среди массовки, наберитесь смелости сыграть первую скрипку! Заявите о себе! Обстоятельно, мощно и компетентно. Хватит махать дипломами и сертификатами с различных тренингов: на этих крыльях вы уже взлетели настолько высоко, насколько это было возможно.

Знаете, как я написал свою первую книгу? Как пришел к этой идее, за сколько управился и что получил взамен потраченных усилий, времени и денег? Эта история очень показательна и на пальцах объясняет, почему вам стоит перестать беспокоиться и полюбить написание книг.

Итак, 2011 год. Я совмещаю успешную практику гипнотерапевта с преподаванием и консалтингом в сфере недвижимости. Не скажу, что этот бизнес меня увлек, и все же победы на аукционах и реализация масштабных проектов приносили искреннее удовольствие. Я даже лицензией риэлтора обзавелся. Моими клиентами были завсегдатаи списка *Forbes*, общение с которыми уже само по себе дорогого стоит. Но, в конце концов, мне надоело.

Я хотел роста. А Майами в 2011-м — лучшее место и время, чтобы покорять новые горизонты. Почему? Потому что в 2010-м начался массовый отток денег из России в США.

У многих богатых и даже сверхбогатых людей отжимали бизнес, и они эмигрировали. Я же действовал дерзко, распространив информацию, что продаю замки. За свою риэлторскую карьеру я каких только домов не повидал, даже с собственными аэродромами. Уже через несколько дней появился первый клиент. Правда, подыскиали мы в итоге не замок, а офис за 2 100 000 долларов в новом здании Трампа. А через пару месяцев — дом другому олигарху в элитном поселке, где живут миллионеры и миллиардеры. За 6 500 000 долларов.

Решать все вопросы, связанные с иммиграцией, мы отправились к очень солидному юристу. Настолько солидному, что за пакет услуг, стоявший у остальных порядка 5 000 долларов, он брал 20 000 долларов. Почему? Потому что когда-то он написал толковую книгу. Охотно ее всем дарил и не менее охотно подписывал. Таким образом, он обрел статус не просто хорошего адвоката, а крутого эксперта. И вы даже не представляете, сколько в нашем мире людей, для которых нет разницы, 5 000 или 20 000 долларов платить. Для них важны лишь репутация и качество. Это заставило меня о многом задуматься.

Уже вскоре мы стали бизнес-партнерами с одним из этих клиентов. Оценив мою деловую хватку и знание темы, он предложил создать совместный бизнес — помогать обеспеченным людям эмигрировать из России в США. Консультировать по всем вопросам и решать возникающие неурядицы, спасая их от бюрократического ада.

Партнер предоставил мне в пользование свою яхту. Трехэтажную, со всеми причитающимися атрибутами роскошной жизни. Именно она и стала моим офисом в период написания дебютной книги. Я замечательно провел время, но расслабляющая обстановка сыграла со мной злую шутку. Написание книги заняло почти полгода, хотя объективно работы было примерно на месяц. Но, так или иначе, в 2012 году свет увидела книга *Miami по-русски. Путеводитель по Южной Флориде*.



Нет, я сейчас не буду хвастаться количеством проданных экземпляров. Потому что не продал ни одного. Нет, это не шутка. Я раздал тысячи книг совершенно бесплатно, хотя печать каждой из них обошлась мне в 3–4 доллара. Это была моя инвестиция. И очень удачная, скажу я вам. Угадайте, кто благодаря этой книге стал главным русскоговорящим экспертом по иммиграции в США? Правильно, Павел Дмитриев. Очень многие поняли, что их путь к американской мечте лежит через мой офис.

Я знаю точно, сколько дивидендов принесла мне эта книга. Считал из принципа, потому что затевалось это еще и на спор с одним из местных риелторов. Чтобы показать, кто из нас настоящий гуру бизнеса, а кто просто страдает фигней. Так вот,

только за первые шесть месяцев дебютная книга принесла 224 000 долларов. Именно столько заплатили клиенты, увидевшие во мне настоящего эксперта после прочтения *Miami по-русски*. А дальше я уже просто перестал считать. Но знаю, что эта книга до сих пор ходит по рукам и она нужна каждому, кто сегодня живет в Майами. Отчасти поэтому я работал еще и над ее вторым изданием.

Конечно же, многие потом пытались копировать мою идею. Кто-то аккуратно, переняв лишь вектор мышления, а кто-то вполне небрежно, даже не особенно скрывая свою вторичность. Но мне на них плевать. Я был пионером на этой ниве и к тому же выложился при написании на все сто, а потому собрал все сливки с целевой аудитории. А еще мой партнер впоследствии последовал моему примеру и тоже написал книгу.

Эта история подводит к еще одной важной мысли. Чтобы написать действительно стоящую книгу, которая найдет своего читателя, нужно состояться как профессионал и как личность. Впрочем, одного без другого не бывает. Очень большая ошибка — спутать свое желание с готовностью. Иначе синдром самозванца будет не то что ставить палки в колеса, а натурально выбьет вас из седла. Книга так никогда и не будет закончена, а если и будет, то останется невостребованной. Она повиснет на вас грузом еще одного провала, и к следующему проекту вы уже изначально подойдете со страхом потерпеть неудачу.

Как понять, что вы готовы? Есть один безошибочный маркер — чувство, что жизнь удалась. Добились цели, к которой давно стремились? Вышли на новый уровень дохода? Избавились от мусора в голове и заглянули в свое подсознание? Да, вам не показалось. Я говорю о тех переменах, которые обеспечивает мой «Гипно-Коучинг». Поэтому отмечу, что рекомендую садиться за книгу лишь тем, кто прошел хотя бы «Чистище».

Только фундаментальный труд поднимет вас на следующую ступень развития. Пора стать не просто профессионалом, а мастером. Не просто тренером, а наставником. Не просто лидером, а, не побоюсь этого слова, мессией. Все зависит только от вас.

Решайтесь!

Глава 1

Сомнения прочь:

разбираем ваши возражения

*99 % неудач происходит с теми,
кто привык находить себе оправдания.
Джордж Вашингтон Карвер*

Если вас не терзают смутные сомнения, и вы уже готовы приступить к делу, можете пропустить этот раздел. Но все же рекомендую прочесть и его. Я полжизни работаю с людьми, заглядываю к ним в головы и навожу там порядок. Поэтому знаю, о чем вы думаете. Несмотря на то, что ранее я уже успел привести немало аргументов, в глубине души вы все еще сомневаетесь.

Даже если до вашего сознания это пока не дошло, будьте уверены, что подсознание уже начало свою подрывную деятельность. Такова человеческая натура: мы боимся всего нового и не готовы променять комфортное сидение в своем нынешнем болотце на дискомфорт и риск при взлете к заоблачным высотам. Так что тащите свое подсознание сюда, я вызываю его на дебаты. Пройдемся по всем основным страхам и ложным убеждениям.



1. «Мне это не нужно»

Вздор! А что вам тогда нужно, скажите на милость. Продолжать идти той же дорогой? Но какой в этом смысл? Все, что вы делали до этого, как раз и привело к нынешнему положению дел. Которым вы, я уверен, недовольны. Чтобы изменить свою жизнь, нужно прежде всего изменить стратегию. Лишь сделав то, чего никогда не делали, можно получить то, чего не имели раньше.

Сколько бы еще роликов для YouTube вы ни записали, сколько бы еще статей ни настроили, сколько бы рекламных кампаний ни запустили, это не более чем попытка взять количеством. А переход на новый уровень — это всегда о качестве. После которого растет и количество. Но не путайте причину со следствием.

Сегодня каждый человек в том или ином смысле производитель контента. Черкнул пару строк в соцсетях, собрал лайков — и ты уже типа контентмейкер. Чтобы быть не «типа», а настоящим, вам нужно сделать что-то настоящее. Книга — идеальный кандидат на эту роль. Не очередное модное веяние, а продукт на все времена. Не обрывочные мысли, а методичная подача информации. В конце концов, книга — достижение, которым может похвастать далеко не каждый. Вспомните всех своих знакомых и подумайте, у кого из них за плечами есть такой опыт.

Книга — лучшая из всех возможных визиток.

2. «У меня не получится»

А почему вы заранее уверены в фиаско? Потому что еще не писали книг и не знаете, как это делается? Так вы и в своем деле когда-то ничего не смыслили. А еще раньше не умели читать, считать, писать, говорить и даже ходить. Но рядом с вами

были люди, давно научившиеся этому и сопроводившие вас на пути становления навыков. Родители, бабушки, дедушки, старшие братья и сестры, воспитатели и учителя — они были рядом с вами в нужные моменты, а потому все у вас получилось.

Вот и здесь то же самое. В том, что касается написания книги, я стану для вас и мамой, и папой, и учителем, и еще кем угодно. Нет, не буду стоять рядом и держать за руку. Но с вами все время будет эта книга, в которой я ответил на все вопросы еще до того, как они у вас появились.

Я сталкивался со всеми проблемами и сложностями, с которыми может столкнуться автор, решивший делегировать написание книги специалистам. Начиная с подбора команды и выбора ценовой категории, а заканчивая методами проверки итогового результата и получения международного стандартного номера книги (ISBN).

Не смейте недооценивать себя. Вот Наполеон Хилл никогда и близко не был миллионером, а сел и написал *Думай и богатей*. Казалось бы, кому нужны советы человека, поучающего жизни, которой сам никогда не жил, и стратегиям успешности, которые никогда не использовал? Но вы знаете итог этой истории. Еще в 1970-м, при жизни Хилла, количество проданных экземпляров перевалило за 20 000 000. Да и до сих пор она постоянно попадает в списки бестселлеров.

Вы же не Наполеон Хилл, а настоящий эксперт в своем деле. И будете создавать книгу не по мотивам чьих-то историй. Вам самому есть, что рассказать о том, на чем уже собаку съели. У вас накопились идеи, которые из-за невозможности развить и донести до публики, были отложены в долгий ящик. Пора этот ящик отпереть и наконец, поделиться накопленными мыслями с широкой аудиторией.

Ах да, ведь ваше «У меня не получится» касается еще и неумения писать. Но это уже совсем дешевая отмазка. Последнее, что вам нужно при использовании моей методики, — это литера-

торские способности. Просто накопите достаточное количество интересных и толковых мыслей, а в красивую форму их облекут совсем другие люди. И да, оценить результат их работы вы тоже сможете без особых проблем.

Все, что у вас должно получиться, — это перестать терзаться сомнениями, приступить к работе и тщательно выполнять мои инструкции. А все остальное приложится.

3. «Это слишком дорого»

Я не знаю уровня ваших доходов, поэтому по вашим меркам затраты на книгу действительно могут быть существенной суммой. И, в отличие от предыдущего аргумента, этот я действительно готов воспринимать всерьез. Но это вовсе не означает, что мне нечего сказать. От данного утверждения я тоже не оставляю камня на камне. Приступаем!

Дороговизна — понятие относительное. А что еще важнее — субъективное. Почти все мы жалеем потратиться на что-то стоящее и в то же время спокойно сливаем кучу денег на сигареты, алкоголь, шмотки, модные телефоны и прочую сомнительную ерунду. Уверен, вы не исключение. Трезво взгляните на свои расходы и честно ответьте себе, сколько денег вы тратите, по сути, зря, но вообще об этом не сожалеете. Пора сделать переоценку и перенаправить финансовый поток в более важные русла. Прежде всего — в саморазвитие.

К тому же у этой медали есть и обратная сторона. Вы и сами прекрасно знаете, что далеко не все ваши клиенты могут залезть в бездонный карман и вытащить оттуда нужное количество денег. Да, для многих людей ваши услуги тоже относятся к категории «слишком дорого». Но они понимают, что им это нужно. Осознают, что вы как эксперт стоите своих денег. Верят, что это не просто расходы, а еще один шаг к достижению цели. И они совершенно правы.

Возьмите эту стратегию на вооружение. Ведь что такое книга в вашем случае? Это возможность. Но не скоротать время или потешить собственное эго. Нет. Это возможность извлечь выгоду во многих аспектах. Это и переход на новый уровень успешности, о котором я уже говорил, и обретение настоящей экспертности в глазах аудитории, и, конечно же, увеличение дохода. Поэтому рассматривайте вложения в создание книги не как обычные затраты, а как инвестицию в собственное благополучие.

Не буду рассказывать сказки, что первая же с толком написанная книга гарантированно принесет вам десятки тысяч долларов, как мне — моя дебютная *Miami по-русски. Путеводитель по Южной Флориде*. И все же вы наверняка получите выгоду от таких инвестиций. Возможно, это будут не финансовые, а репутационные дивиденды. Которые все равно со временем конвертируются в рост доходов. Напрямую или опосредованно хорошая книга всегда приносит своему автору деньги.

4. «У меня нет времени»

То, что вы цените этот ресурс, просто замечательно. А вот ваше непонимание, как его можно и нужно экономить, портит всю малину. Не буду повторять все то же самое на новый лад, поэтому скажу кратко. Здесь ситуация та же, что и с деньгами: вы не жалеете времени на бесполезные занятия, зато обязательно жалуетесь на его нехватку, когда речь заходит о чем-то действительно важном. Я выстроил собственный успешный бизнес, постоянно масштабирую и развиваю его, но все равно параллельно успеваю очень многое. Так что заявляю вам с уверенностью Станиславского: «Не верю!»

Я написал эту книгу, прежде всего для людей с хронической нехваткой времени. Ведь знаю, что именно ее часто используют в качестве причины не браться за новые проекты и не дви-

гаться вперед. Я объясню, как потратить на книгу минимум времени и усилий не в ущерб результату. По сути, каждый совет и каждый пример здесь подчинены одной идее — помочь вам найти баланс между качеством, ценой, оперативностью и простотой реализации. Так что да, создание книги займет у вас некоторое количество времени. Но не отнимет ни одного лишнего часа. Если, конечно, будете следовать всем инструкциям.

5. «Это вчерашний день»

Да, совершенно верно. А знаете, что еще вчерашний день? «Мона Лиза» да Винчи и «Постоянство памяти» Дали. *Божественная комедия* Данте и *Три мушкетера* Дюма. Симфонии Баха и оперы Верди. Эксцентричные комедии Гайдая и мону-ментальные картины Коппопы. В конце концов, классический гипноз, благодаря которому я изменил к лучшему судьбы десятков тысяч людей, — это достижение мыслителей XX века. Оглядитесь: 99,9 % окружающих вас вещей и явлений созданы в прошлом. Некоторые — в недавнем, но многие — в далеком. Что-то утрачивает актуальность, но большинство творений вчерашнего дня сохраняют и даже приумножают свою ценность сегодня.

Нет, я сейчас говорю не о произведениях искусства, ценник которых лишь растет и вообще не собирается останавливаться. Я имею в виду книгу как явление. Звучит парадоксально, но то, что изобретения цифрового века потеснили ее с пьедестала, лишь добавило ей веса. Посудите сами: мы живем в эпоху, когда тиражировать информацию, а тем более словесный мусор проще простого. Садись за компьютер, строчишь чего-то там и публикуешь. Как говорится, каждый дурак сможет. На этом фоне книга стала еще более фундаментальным проектом, за который сегодня берется лишь тот, кому действительно есть что сказать. Это уже не безальтернативный источник передачи зна-

ний, как 30, 50 или 100 лет назад, а привилегированный вариант для настоящих экспертов.

6. «Это никто не купит»

Ах да, ведь «книги сегодня никто не читает». Спешу вас разочаровать. Читают взахлеб и платят за это удовольствие хорошие деньги. Сколько бы книг ни написал Стивен Кинг (а он чертовски плодовитый автор), его поклонники всегда требуют еще. Когда Джоан Роулинг просто намекает на очередное произведение, происходит фурор, сопоставимый разве что с радостью гламурной публики в связи с презентацией нового iPhone. Фанаты по всему миру умоляют Джорджа Мартина наконец дописать эту треклятую *Песнь льда и пламени*, чтобы узнать, чем там все должно закончиться по мнению автора книжного цикла, а не создателей сериала.

Я уже слышу ваши возражения и спешу ответить. Хитами продаж становятся не только художественные произведения. И не только написанные маститыми авторами. Для иллюстрации возьмем список бестселлеров 2020 года по версии *New York Times*. Из пяти книг лишь одну (*Он придет*) написал знаменитый заслуженный автор — Джонатан Келлерман. Для Лиз Мур *Алая река* стала четвертой книгой в библиографии. Алекс Норт и Аделин Грейс, написавшие *Шепот за окном* и *Все клыки и звезды*, — вовсе дебютанты. Как, собственно, и всеми любимая экс-первая леди США Мишель Обама, раскрывшая секреты успешного совмещения семьи и карьеры в автобиографической книге *Becoming. Моя история*.

На последнем случае давайте остановимся подробнее.

Да, кто-то купил эту книгу в надежде на «скандалы, интриги, расследования». Кого-то интересует личная жизнь одной из самых влиятельных и заодно красивых супружеских пар современности. Но прежде всего госпожа Обама продала свою

экспертность. Она — икона для женщин всего мира. И для тех, кто души не чает в семье, и для тех, кто идет по чужим головам ради карьеры. Потому что в своей жизни она победила на обоих фронтах. И за ее знания готовы платить хорошие деньги, мечтая пусть и не повторить ее достижения, но хотя бы продвинуться на пути к собственным амбициозным целям.

Задумайтесь: миллионы людей платят за книги, чтобы их просто рассмешили, заинтриговали, растрогали, напугали или еще как-то расшевелили их чувства. Некоторые и вовсе читают исключительно ради того, чтобы скоротать время. А раз так, то найдется много людей, готовых отдать деньги за книгу, которая научит их чему-то действительно полезному.

Которая позволит им решить проблемы, достичь целей и изменить свою жизнь к лучшему. Да, на десять человек, залипающих в дешевые детективные повести, найдется лишь один, желающий читать ради саморазвития. Но даже при таком соотношении у вас гигантская потенциальная аудитория.

Из личной практики

Эта история могла бы стать сценарием для комедийного фильма. В ней есть все полагающееся: случайная катастрофа, странное знакомство, преодоление проблем, невероятные стечения обстоятельств, любовь и классический хэппи-энд для всех причастных. А связана она с самой объемной из моих книг — трехсотстраничной *Smart Tennis*, один экземпляр которой находится у Дональда Трампа. Но обо всем по порядку. Мизансцена: я живу в пентхаусе в Майами, из которого открывался вид на ту самую яхту, где я провел замечательные семь месяцев. Разработал тренинг для прекрасного пола, посвященный обретению уверенности в себе и настоящей женственности. Но не оставляю и бизнес-консалтинг. Как раз по этому поводу ко мне домой и пожаловали партнеры по бизнесу.

Накануне их визита я поставил жариться рыбу. Сидим мы с ребятами в рабочем кабинете, обсуждаем различные вопросы, а затем я замечаю, как по потолку ползет дым. Мгновенно понимаю, что причиной тому — моя рыба. Влетаю на кухню и вижу горящую сковородку. А вскоре сработала пожарная сигнализация, и все залило водой. Залило очень основательно, потому что отключить этот треклятый дождь пожарные не могли около двух часов. В конце концов, они просто перерезали трубу где-то внизу. За это время вода протекла во все квартиры, находящиеся подо мной. Благо это Америка, и у каждого есть надежная страховка на все случаи жизни.

Через несколько дней встречаю в лифте женщину, которая живет аккуратно подо мной. Она уточнила, не я ли устроил весь этот переполох. Так у нас завязался почти светский разговор. Соседка поинтересовалась, чем я занимаюсь, а я предложил ей сделать проработки и навести порядок в подсознании. Она стала моей клиенткой и среди прочего получила от меня установку, что выйдет замуж за действительно успешного человека.

Как-то на заправке у нее не сработала банковская карта. А стоявший рядом неприметный владелец старой Audi предложил заплатить за нее. Но с условием, что деньги она вернет завтра при личной встрече. Где бы вы думали? В McDonald's! А потом оказалось, что владелец не презентабельной машины, зовущий встретиться в забегаловке, — бизнесмен крупного калибра и один из ключевых спонсоров избирательной кампании Дональда Трампа в 2016-м. Я сразу же сказал соседке, что такому мужчине не нужна обычная женщина. Такие сами за ним толпами бегают. Нужно повышать свой уровень. Я нашел элегантное решение: поместил ее фото на обложку своей книги *Профессия гипнотерапевт*, которую как раз переиздавал. Эффект был что надо.

Чтобы вы лучше понимали калибр этого бизнесмена, добавлю, что его тогдашним проектом было построение целого города. И вот как-то обедаем мы вместе, и он рассказывает, что проект предусматривает создание самой большой в мире теннисной академии. И предлагает мне написать книгу, которая обрисовала бы масштабы этой затеи. Вполне тривиальное задание, если бы не пара но. Во-первых, до того я играл в теннис от силы раз пять. Во-вторых, на все про все у нас было три недели. Потому что книга нужна была аккурат к последнему предвыборному собранию (ралли) республиканцев в Орlando.

Речь о мероприятии, где присутствовали крупные спонсоры, сенаторы, губернаторы и, разумеется, сам Трамп. Ответственность колоссальная! И мы пахали в бешеном темпе! Кто — мы? Я и целая куча народу. Одних только авторов трудилось девятнадцать человек. Не говоря уже о редакторах, корректорах и прочих участниках процесса. Бюджет в таких условиях был завышен примерно втрое. Зато мы уложились. Тютелька в тютельку. В 19:00 встреча начиналась, в 14:00 мой заказчик выезжал в Орlando из Авентуры, а в 11:00 курьер FedEx доставил первую партию книг. С запасом в несколько часов мы справились! Итак, все ключевые фигуры собрания на сцене. Моя соседка с книгами в руках ждет команды, чтобы начать вручение. Все произносят пламенные речи, и вот очередь доходит до моего клиента. Сказав положенное, он при всем местном народе заявляет, что хочет сделать предложение любимой женщине. Приглашает ее на сцену, надевает кольцо на палец, в зале бурные овации. После чего книги так находят своих владельцев в лице влиятельнейших членов республиканской партии с Трампом во главе. И он сохранил подарок. Откуда я знаю? Когда его дочь Иванка написала свою дебютную книгу, мне прислали экземпляр на оценку. А значит, я до сих пор в списке тех авторов, чьи издания хранятся в Белом доме.

Эта история — ценнейший опыт для меня и урок для каждого, кто привык жаловаться на неудачные обстоятельства. Ведь какие шансы на появление были у этой книги? Чтобы она увидела свет, потребовалась цепочка из сотен событий. В том числе мое проживание в пентхаусе в Майами, кулинарный пожар и последовавший за ним потоп. Мое знакомство с соседкой и ее желание прийти ко мне на проработки. Ее отказавшая банковская карта и случайная встреча с мужчиной своей мечты. Наше с ним знакомство и его увлеченность новым проектом. Сумасшедшие три недели непрерывного труда, когда некоторые участники еще и запороли свой фронт работы. Наконец, доставка книг аккуратно к отъезду на конференцию. Но, благодаря одним обстоятельствам и наперекор другим, *Smart Tennis* нашла своих читателей среди сильных мира сего.

Так что свои отговорки можете засунуть себе... в задний карман. Можно найти сотню причин для поражения, и всего одна может привести к победе.

Подведем итог

Людей, готовых платить за ваши знания, больше, чем вы думаете. Просто дайте им то, чего они хотят. Докажите свою экспертность, толково изложите мысли и обрисуйте выгоду в перспективе. Этого достаточно, чтобы ни один из ложных стереотипов, которые мы рассмотрели в этом разделе, не помешал вам найти свою аудиторию. Вернее, она сама вас найдет.

А вот и пришло время для первого задания. Да, чтобы исполнить все по моему рецепту и получить результат, нужно действовать уже сейчас, начав с простых, но важных шагов. Я хочу, чтобы вы письменно дали максимально конкретные и подробные ответы на несколько вопросов.

- Почему вы чувствуете себя готовым написать книгу?

.....

.....

.....

.....

- Что действительно ценного вы можете предложить аудитории?

.....

.....

.....

.....

- Какую выгоду надеетесь получить от ее публикации и, прежде всего, сколько денег планируете заработать?

.....

.....

.....

.....

- Какие еще страхи мешают вам приступить к работе?
Напишите для каждого из них как минимум по 3 контраргумента.

.....

.....

.....

.....

Глава 2

Делегируй и властвуй:

о пользе литературной обработки

Мы привыкли видеть в делегировании иерархичность... Но иерархия совсем не обязательна. По сути, ваша цель — делегировать все, что вы считаете деятельностью с низкой ценностью, тем, для кого ценность высока.

Хиллари Петтиг

Написание книг — как секс. Все начинают этим заниматься, как только чувствуют себя созревшими и получают такую возможность. И далеко не у всех получается с первого раза. Правда, писательским инстинктом, в отличие от полового, человек не одарен. Поэтому «начинай книгу, а мать-природа подскажет», увы, не сработает. Зато в чем-то писательство лучше секса: его без проблем можно делегировать профессионалам и в этом не будет ничего зазорного. Анонимный писатель, может, и не самая древняя профессия, зато крайне полезная.

Этот человек призван избавить вас от мук творчества во всех его проявлениях. Вы ведь пока даже не представляете, как это — когда нужные мысли не идут на ум. Или когда то, что в голове казалось замечательной идеей, на бумаге оказывается вялой тяготиной. Да и выработать собственный стиль и придерживаться его — то еще приключение. Задайте себе хотя бы несколько простых вопросов:

- Вы уверены в своей грамотности?
- А в словарном запасе?
- Готовы продумать структуру?
- Сможете управиться с логикой повествования?

То-то же. Человек, впервые решивший сесть за написание книги, в девяти случаях из десяти обречен на фиаско. Не пополняйте эту статистику. Заключите союз с профессионалом.

Что представляет собой литературная обработка?

Симбиоз заключается в следующем. У вас полно ярких идей, которые наверняка будут интересны и полезны публике. А копирайтер знает, как представить их читателю наилучшим образом.

Сделать текст простым и в то же время увлекательным, написать грамотно и со вкусом. И с помощью стилистических средств подать информацию не обезличенно, а так, чтобы в каждой строке угадывалось ваше «Я». Как именно будет происходить совместное написание, зависит от многих факторов, начиная с ваших личных предпочтений и заканчивая спецификой книги. Но, как правило, успешное сотрудничество заказчика с копирайтером предполагает следующие действия с вашей стороны.

☑ *Введение в тему.* Вы — эксперт в своей области, а копирайтер — нет. Даже если он раньше писал материалы на схожую тематику, ему все же нужно вникнуть в нюансы. Не говоря уже о случаях, когда для исполнителя это новая область знаний. Помогите ему пройти краткий ликбез и получить базу знаний, от которой уже можно отталкиваться. Это могут быть как ваши собственные наработки, так и материалы людей, авторитету которых вы доверяете.

☑ *Согласование аспектов сотрудничества.* Да, какие-то нюансы вы будете обсуждать уже в процессе работы, но ключевые вопросы решите заранее. Не только цены и сроки:

- В каком формате вы будете подавать копирайтеру информацию?
- Как часто он будет отчитываться?
- Какой стиль выбрать и как этого добиться?
- Насколько плотным будет общение между вами?

Ответ на последний вопрос я дам уже сейчас. В идеале эти несколько недель вам следует жить и работать в одном режиме. Чтобы любой вопрос решался в кратчайшие сроки. Если не можете быть на связи постоянно, назначьте определенное временное окно для общения.

✓ *Подготовка информации.* Если в вашем багаже уже есть готовые статьи, ролики и другие материалы, то вы сразу же надолго обеспечите копирайтера работой. В противном случае придется регулярно готовить тезисы или же развернутые комментарии. Разумеется, всего не упомнить, и мысли будут приходить в голову хаотично, но постарайтесь подавать информацию последовательно. Так вы существенно упростите процесс написания. Или по крайней мере не усложните.

✓ *Текущая проверка.* В борьбе за качественную книгу вам придется воевать на два фронта: и предоставлять новые сведения, и вычитывать уже написанное. Как бы ни был велик соблазн прочесть все в конце и за один раз, не откладывая проверку на потом. Даже если вы толково объясняете, а автор — настоящий профессионал, все равно остается риск, что он в процессе написания свернет не туда. В смысловом, стилистическом или еще каком-нибудь аспекте. Чем раньше это обнаружится, тем проще будет вернуться на правильный путь. Да и сами вы должны понимать, что требования серьезно переделывать уже написанную книгу чреваты конфликтом и проблемами.

✓ *Итоговая оценка.* То, что вы в процессе что-то читали и это выглядело прилично, еще не повод под конец пустить все на самотек. Ведь одно дело — читать отдельные фрагменты, и совсем другое — ознакомиться с цельным завершенным произведением. На что обратить внимание?

- Логично ли движется линия повествования?
- Не дублируются ли мысли в различных частях книги?
- Не нарушено ли стилистическое единство произведения?
- Не упущена ли важная информация?
- Можно ли как-то улучшить написанный текст?

Разумеется, если вам повезло с исполнителем, а сами вы не пренебрегали текущей вычиткой, сюрпризов на этом этапе не возникнет. В противном случае придется попотеть. Не забывайте ни на минуту, что книга в глазах читателя отражает только вашу личность и только ваш профессионализм.

История гострайтерства

Когда мы говорим о людях, использовавших чужой писательский талант себе во благо, первым делом вспоминается Александр Дюма-старший. Литературное наследие автора *Трех мушкетеров* включает сотни томов. Даже самый плодовитый автор вряд ли смог бы в одиночку просто написать столько текста, не говоря уже о том, чтобы выдумывать шедевральные сюжеты.

В 1845 году некий Эжен де Мирекур даже издал памфлет Фабрика романов «Торговый дом Александр Дюма и К°». И хотя Дюма выиграл суд против него, существование «фабрики» все же неоспоримо. Свои услуги великому романисту предоставляли маркиз де Шервиль, Поль Мёрис и многие другие не столь известные писатели. А Огюст Маке даже требовал в судебном порядке признать себя соавтором 18 романов. Правда, безрезультатно. Словом, история успеха Александра Дюма — это эксплуатация чужого труда как она есть.



Александр Дюма и Огюст Маке: автор и гострайтер

Но давайте перейдем к более позитивному опыту, связанному со светилами мировой литературы. Сам великий и ужасный Говард Лавкрафт сочинял не только за других писателей, но и за иллюзиониста Гарри Гудини. То была книга *Погребенный с фараонами*. Великий британский поэт Роберт Грейвс помог своему сослуживцу Фрэнку Ричардсу написать мемуары *Старые солдаты никогда не умирают*. И мое любимое: одной из первых книг американского писателя Льюиса Синклера стал учебник известного теннисиста Мориса Маклафлина *Tennis as I Play It*. Позже вы поймете почему.



Гарри Гудини и Говард Лавкрафт: автор и гострайтер

Настоящей сенсацией стала книга ранее неизвестного автора Эндрю Крофтса *Признания писателя-призрака*. Кстати, именно так, гострайтерами (от английского ghostwriter), теперь принято называть людей этой профессии. Так вот, этот самый мистер Крофтс заявил, что за сорок лет творчества написал порядка восьмидесяти биографий за бизнесменов, политиков и звезд. Журналисты *The Guardian*, затеявшие расследование по этому поводу, выяснили, что около 10 % всей литературы в Англии приходится на долю гострайтеров.

Если вы уже успели подумать, что явление это исключительно западное, то сильно ошиблись. Вспомнить хотя бы Николая Лескова, который обработал воспоминания бывшего кадета Похитонова и превратил их в книгу *Кадетский монастырь*. Отметился на этом поприще и Максим Горький, под редакцией которого увидели свет сборники рассказов рабочих. Таким образом, российские литераторы тоже делились своим талантом с теми, кто имел что сказать, но не знал как.

Заказчики книг по-разному относятся к своим закулисным авторам. Например, Говард Шульц не скрывал, что книга *Влейте в нее свое сердце. Как чашка за чашкой строилась Starbucks* написана в соавторстве с Дори Джонс Йенг. Равно как и создатель Linux Линус Торвальдс не утаивал своего сотрудничества с Дэвидом Даймондом. Многие заказчики не видят в такой практике ничего предосудительного, да и публике все равно. Главное — кто стоит за книгой и чего стоят изложенные в ней мысли.

В то же время у некоторых конспирация доходит до смешного. Если вы вбьете в поисковик имя Мередит Макивер, то среди результатов увидите сразу несколько книг Дональда Трампа. Которые ей до сих пор лишь «приписывают». Не говоря уже о людях, сочинявших многотомное литературное наследие Леонида Брежнева. Пока Александр Мурзин делился своими признаниями с публикой, семья Анатолия Аграновского отрицала факт сотрудничества, а Аркадий Сахнин и во все грозился подать на него в суд за клевету.

Эти примеры могли создать у вас ложное впечатление, что правда о гострайтерах почти всегда рано или поздно выходит наружу и создает заказчику определенные неудобства. Нет, я просто хотел обрисовать вам все варианты развития событий. А по факту подобные ситуации — лишь капля в море.

В большинстве случаев призрачный писатель никоим образом себя не выдает, потому что от соблюдения конфиденци-

альности зависит его профессиональная репутация. Да и вы, будем честны, не поп-звезда, чтобы поиметь с разоблачения какие-то дивиденды.

Большинство знаменитостей написало свои книги чужими руками, но к ним не подкопаешься. Мы можем разве что подозревать. Иногда безосновательно. Как вы думаете: Генри Форд действительно одной рукой строил главную финансовую империю планеты, а другой писал книгу? Или Майкл Джексон с детства отдавал всего себя сцене, но приберег кучу времени на сочинение своей *Лунной походки*? Или Криштиану Роналду, заколачивая рекордное количество мячей, параллельно разжился писательским талантом? Нет, я не берусь ничего утверждать. И никто не возьмется.

Подведем итог

Словом, литературное редактирование — это не стыдно и не страшно. Да, у него есть подводные камни, но явно не на той глубине, на которой собираетесь плавать вы. На сегодня это устоявшаяся практика с весьма прозрачными правилами игры. И нарушать их невыгодно обеим сторонам.

Глава 3

Рецепт бестселлера:

выбираем тему и концепцию

*Стремитесь быть не самым успешным,
а самым ценным.
Альберт Эйнштейн*

А о чем, в сущности, будет ваша книга? Как вы ее назовете? В каком жанре планируете творить? Эти вопросы вводят в ступор даже тех, кто давно горит желанием вписать свое имя в литературную историю. Жванецкий шутил, что писать, как и писать, нужно только тогда, когда терпеть уже невозможно. Если речь о книге как о маркетинговом и репутационном инструменте, это уж точно вредный совет. Но даже те, кому и правда неважно высказаться, садясь за книгу, обнаруживают, что мысли фрагментарны и не складываются в стройную концепцию. Не паникуйте! В первый раз всегда страшно, непонятно и волнительно. Просто нужно навести порядок в голове и сформировать концепцию будущей книги.

Это еще не подробный план (который тоже понадобится), а ключевая идея и базовые представления о ее реализации. А точнее, жанр, тема и глубина погружения в нее. Кстати, ошибочно полагать, что чем глубже, тем лучше. Да, бывают книги, которые полностью закрывают какую-нибудь обширную тему. Например, именно такой многие читатели считают мою Профессию гипнотерапевт. И когда-то я был с ними согласен. Но теперь понимаю, что одним томом здесь не обойтись. Да и с задачами обучения эффективнее справляется комплексный курс «Гипно-Коучинг», содержащий разные типы контента. Есть кое-что пострашнее, чем копать слишком глубоко, — вообще не понимать, что делаешь. Если вы пропустили эту главу и бросились доносить свои ценные мысли до гострайтеров в надежде, что из написанного ими потом удастся собрать цельную книгу, то у меня для вас плохие новости. Это так не работает. Каждый элемент повествования должен быть подчинен продуманной концепции. Вплоть до лирических отступлений. Поэтому рабочий вариант названия (впоследствии копирайтер сделает его более продающим) и краткое описание сути вашей будущей книги — первое, о чем нужно позаботиться. Попутно определившись с жанром.

Пять ингредиентов бестселлера

За всю историю своего существования человечество успело написать около 130 000 000 книг. Но ключевых разновидностей литературы всего восемь:

- художественная;
- документальная;
- мемуарная;
- справочная;
- учебная;
- техническая;
- научная и научно-популярная;
- по психологии и саморазвитию.

Уже решили, что вам в этом списке подходят только два последних пункта? Зря. Во-первых, успешный человек может позволить себе издать любую книгу. Даже художественную. Например, супермодель Наоми Кэмпбелл прославилась не только точеной фигурой, но и детективом *Лебедь*. А Хилари Дафф успевает быть и певицей, и моделью, и дизайнером, и парфюмером, и автором художественной книги *Эликсир*. Но я все же не советую начинать с художественной литературы, особенно если в плане медийности вы пока не дотягиваете до поп-звезд. Первая книга должна демонстрировать экспертность, а не раскрывать вашу личность с новой стороны. Только тогда она станет профессиональным трамплином.

Во-вторых, чистые жанры остались в прошлом. Бестселлерами становятся книги-коктейли, удачно сочетающие черты разных видов литературы. Такой подход расширяет целевую аудиторию, избавляет от монотонности и скуки, а главное — формирует

доверительные отношения между автором и читателем. Которые вы затем с легкостью монетизируете. Важно, чтобы опыт прочтения вашей книги был сродни разговору с другом. С более опытным и разбирающимся в теме, но все равно другом.

Что ж, рассмотрим, какие элементы нужно позаимствовать из разных видов литературы, чтобы все получилось. Это и есть секретные ингредиенты бестселлера.

☑ *Сторителлинг.* То есть истории. Этот элемент просочился в бизнес-книги из мемуарной, документальной и художественной литературы. Заметили, что уже в самом начале я рассказал о книге, которая принесла мне 224 000 долларов, хоть я ее даже не продавал? Впереди вас ждет еще несколько не менее удивительных историй, и это неспроста. Сторителлинг сделает ваши слова убедительнее (ведь теперь они подкреплены опытом), а само повествование — намного более увлекательным. Он даже может задавать тон всей книге. Например, как в *Богатом папе, бедном папе* Роберта Кийосаки. Этот бестселлер об инвестировании, как картина в раму, заключен в историю о том, как еще ребенком автор учился зарабатывать свои первые деньги.

☑ *Задания.* Это наследие учебной литературы. Вспомните школьные учебники: прочитал параграф — ответь на контрольные вопросы — реши несколько примеров. Все это для того, чтобы ученики действительно усвоили материал. Но ведь ваши читатели давно закончили школы и даже институты. Зачем нянчиться со взрослыми людьми? Потому что ключевой критерий качества бизнес-литературы — полезность. Притом не потенциальная, а, так сказать, кинетическая. Я уверен, что даю исчерпывающие знания, как написать книгу за 14 дней. Но если вы отложите эту идею в долгий ящик, то ваше подсознание распространит вину за это в том числе на

меня. Знания забудутся, а неприятный осадок останется. Вот почему в этой книге я уделю столько внимания заданиям.

☑ *Пошаговые инструкции.* Точностью бестселлеры обязаны технической и справочной литературе. А еще акценту на полезность, о которой я говорил выше. Ваша книга должна стать факелом, который ответит читателю путь из точки А в точку В. Представьте, что в инструкции к телевизору ни слова о том, как настраивать изображение. А вместо этого описаны преимущества владения телевизором и его история вплоть до изобретения Зворыкиным иконоскопа.

Именно такое впечатление оставляют бизнес-книги, которые не решают ни одной задачи, а просто рассказывают обо всем и ни о чем. Надо ли говорить, что у них нет шансов на успех?

☑ *Понятность.* Писать просто о сложном стоит поучиться у авторов научно-популярной литературы. Прочтите, например, *Краткую историю времени* Стивена Хокинга. Эта книга разошлась тиражом более 10 000 000 экземпляров именно потому, что она предельно понятная. Автор сумел объяснить устройство и историю Вселенной настолько простыми словами, что вопросов не осталось даже у домохозяек. Повторите его достижение, описывая тонкости своей профессии. И оставьте в прошлом стереотип, что серьезная литература — это та, которую трудно читать. Чтобы за вашим авторским стилем угадывался серьезный деловой человек, незачем сыпать инструкциями вроде «в силу наличия отсутствующих причин».

☑ *Мотивация.* Она, разумеется, родом из литературы по психологии и саморазвитию. Вы должны не просто объяснить читателю, как решить ту или иную задачу, а зажечь в

нем огонь и отмести сомнения. Думаете, я просто так посвятил целый раздел этой книги работе с возражениями? Можно хоть по минутам расписать, что делать, чтобы написать книгу за две недели. Но если читатель уверен, что у него-то уж точно ничего не получится, то все это бесполезно. Поэтому акцентирую: получится у каждого, кто будет следовать моим инструкциям.

Действуйте!

Как выбрать тему?

Слышали бородатый анекдот? Один собеседник спрашивает другого: «Зачем книгу пишешь?» А тот отвечает: «Читать нечего». Вспомните свой путь в профессию и наверняка обнаружите, что вам не доставало как минимум одной книги. Той, где все необходимое собрано в одном месте, как следует структурировано и описано простыми словами. Так почему бы ее не написать? Я в свое время так и поступил. Долгие годы обучаясь психологии, гипнотерапии и НЛП, я страдал от того, что качественных книг на эту тему раз, два и объелся. Да и те или не переведены на русский, или далеки от идеала. Так появилась *Профессия гипнотерапевт*. Я включил в нее все то, что в свое время собирал по крупицам.

Я пошел по сложному пути — попытался создать всеобъемлющее пособие. Не советую вам так делать, работая над дебютной книгой. Сконцентрируйтесь на одном аспекте своей деятельности и снабдите его каждым ингредиентом бестселлера, которые я описывал выше. Но начните с выбора темы, воспользовавшись этими тремя советами:

☒ *Решайте проблемы.* Не свои — читателя. Взгляните на бестселлеры всех времен и народов: *Семь навыков высокоэф-*

фективных людей Стивена Кови, *Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей* Дейла Карнеги, *Легкий способ бросить курить* Аллена Карра, *Думай и богатей* Наполеона Хилла. Что их объединяет? Правильно, все они нацелены на результат. Как минимум выбором темы. Вы видите название на обложке — и сразу понимаете, что эта книга должна привести вас из точки А в точку В. Именно такая литература продается огромными тиражами. А строгий том с надписью *К вопросам естествознания* так и продолжает пылиться на книжной полке.

☑ *Опирайтесь на собственный опыт.* Нет ничего постыдного в том, чтобы творчески переработать фрагменты чужих книг или статей. Конечно, при условии, что вы с ними полностью согласны. Но садиться за книгу нужно лишь тогда, когда вы уже достигли определенного успеха и аккумулировали достаточно профессионального опыта. В маркетинге это называется кейсами. У кого больше успешных кейсов, тот и молодец. Иногда целую книгу можно построить даже на описании одного масштабного кейса. А иногда они служат приправой к основному блюду — решению проблемы читателя. Прямо как в этой книге.

☑ *Анализируйте конкурентов.* Зайдите на сайт крупного книжного интернет-магазина (например, на OZON или Amazon) и проанализируйте, какие бизнес-книги пользуются наибольшей популярностью. Исследуйте сайты издательств деловой литературы (например, «Манн, Иванов и Фербер»). Если вы эксперт в своей отрасли, конкурентная разведка наверняка натолкнет на нужную мысль. Возможно, какой-то важный вопрос до сих пор не раскрыт или раскрыт из рук вон плохо. Или прослеживается тренд на определенные темы. Например, в кризис спрос на книги о заработке всегда возрастает.

Подведем итог

Не потеряйте себя в погоне за целевой аудиторией. Важно выбрать тему и концепцию книги, которые интересны не только широкому кругу ваших потенциальных читателей, но и вам лично. Ведь творчество должно приносить удовольствие. Говорят, что талант — как похоть: его тяжело скрыть, но еще труднее симулировать. То же касается искренней заинтересованности. Ее отсутствие не скрыть никакой литературной обработкой. Поэтому полюбите свою тему — и тогда ваши читатели точно ответят вам взаимностью.

Подберите пять возможных тем и запишите их в таблицу. Поставьте каждой из них оценку от 1 до 10 баллов по четырем критериям:

- *Свежесть*. Много ли уже написано на эту тему? Как давно? Есть ли в продаже бизнес-книги, которые решают схожие проблемы?
- *Запас знаний*. Как хорошо вы разбираетесь в этом вопросе? Горячая тема не сделает книгу бестселлером, если вы ничего в ней не смыслите.
- *Востребованность*. Составьте социально-психологический портрет своего потенциального читателя. Как сильно его заинтересует такая книга?
- *Сенсационность*. Насколько эта тема выходит за рамки обычного? Согласитесь, между «Как есть палочками» и «Как вылечить рак гипнотерапией» просто огромная разница.

	Тема	Свежесть	Запас знаний	Востребованность	Сенцаионность
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
Итого					

Сложите баллы и определите фаворита. Это и есть тема вашей будущей книги! Но если победитель набрал меньше 30 баллов, то подберите другие темы и устройте новое соревнование.

Глава 4

Семь раз отмерь, один раз напиши:

какой будет ваша книга?

*Не строй скромных планов —
они не способны взволновать душу.
Никколо Макиавелли*

Само собой, когда беретесь за написание книги впервые, вы вряд ли можете заранее представить, какой она будет. Потому что вы совершенно не в теме литераторства, не говоря уже о каком-то авторском видении, которое у некоторых не появляется и после издания первой книги. Более того, любой план, который вы себе наметите, в процессе работы наткнется на реальность и будет скорректирован в связи с обстоятельствами. Так что не делать? Забить на план? Ни в коем случае!

Да, составить более-менее четкую схему книги, не имея соответствующего опыта, тяжело. Но работать без плана — вообще сущий ад. Он станет основой ТЗ (технического задания) для копирайтеров, позволит вам распределять работу и отслеживать прогресс. А действуя просто по наитию, вы можете прийти лишь к одному из двух результатов: получить полнейший разброд и шатание в своей книге или же не закончить ее вовсе.

К тому же вы ведь не обязаны составлять план в гордом одиночестве. Устройте мозговой штурм вместе с копирайтерами. В крайнем случае, можете и это отдать им на откуп. Хотя здесь я бы не советовал оставаться безучастным наблюдателем. На этом этапе гострайтер вряд ли будет в полной мере владеть информацией по теме, а потому может не видеть картину целиком. А вот если каждый из вас взглянет на эту задачу со своей колокольни — экспертной и литераторской, — то наверняка выйдет вполне себе жизнеспособная структура.

Не бойтесь в процессе работы вносить изменения в изначальный план. Я даже удивлюсь, если у вас получится пройти по намеченному сразу пути, ни разу не свернув. Ведь творчество — это непрерывный поток свежих идей, и некоторые из них выбиваются из канвы, но стоят того. А если копирайтер напишет книгу в полном соответствии с

заранее спланированной структурой, то здесь одно из двух: либо вы составили идеальный план, либо ему просто по барабану. Как думаете, какой вариант более вероятен?

Каким должен быть объем книги

Размер имеет значение. И здесь у нас палка о двух концах. С одной стороны, вы не Лев Толстой, чтобы навязывать публике здоровенные книги. Самого Толстого ленятся читать из-за размеров его произведений, что уж говорить о вас. С другой стороны, раз уж ввязываться в литературную авантюру, тратить на это деньги, время и силы, то не ради чего-то невразумительного, смахивающего на брошюры, которые сектанты на улицах впаривают потенциальным жертвам. Как бы банально это ни звучало, но книга должна быть книгой.

Говоря языком цифр, минимальный объем — это сто страниц. Я не буду говорить, что насобирать материала на такую книгу проще простого. Нет. Все равно придется попотеть. Если вы, конечно, нацелены на качественный продукт. Но найти достаточное количество тезисов на сто страниц может любой вменяемый человек. Да и я вам уже говорил, что не все посылы, от которых вы будете отталкиваться должны быть исключительно вашими. В мире, где оригинальных идей практически не осталось, главное — уметь подать их в новой упаковке.

Что касается максимума, то я не берусь вас жестко ограничивать. Книга не бывает чересчур большой, если вам действительно есть что рассказать. И все же я уверен, что вы вполне естественным образом уложитесь в двести-триста страниц, которые можно смело назвать золотым стандартом. Такая книга и выглядит прилично, и не отпугивает потенциального читателя огромным объемом.



И вот мы подошли к одной из типичных проблем писателя-новичка — стремлению раздуть объем в погоне за солидностью. Можно выразить мысль одним-двумя предложениями, а можно посвятить ей целый абзац. И даже второй вариант не беда, если ваш копирайтер умеет писать стильно и бойко. А вот размазывание одной мысли на целую главу, как у Наполеона Хилла и ему подобных, — это уже диагноз. Кстати, следите, чтобы исполнители и сами не слишком увлекались набиванием знаков.

Требования к разделам, абзацам и предложениям

Разумеется, у вас не получится сделать разделы одинакового размера. Этого и не требуется. Но они должны быть соразмерными. Да, иногда встречаются главы-тяжеловесы, в которых нужно донести массу важной информации, которую и не проигнорируешь, и в другие места не перенесешь.

Раз уж одна из частей книги вынужденно перетягивает одеяло на себя, можно смириться. Но ситуация, когда без веских на то причин один раздел больше другого в три раза, а третий — в четыре, выглядит полным бардаком. На всякий случай уточню, что эти требования не касаются введения и заключения. Они могут быть лаконичными без оглядки на своих соседей.

Глава художественной книги может быть сплошным массивом текста, но в нашем с вами случае разделы должны состоять из подразделов. Каждому из них полагается собственный подзаголовок и не слишком масштабная тема. Это могут быть как скромные несколько абзацев, так и вполне внушительные части книги объемом в несколько страниц. Сколько у раздела должно быть подразделов? По ситуации. Где-то вполне логично выглядит пара-тройка, а где-то их количеству позволительно перевалить за десяток, если тема разговора включает много аспектов, которые не годится сваливать в одну кучу.

Не стоит также стесняться почаще делить текст на абзацы. Например, при работе над статьями или текстами для моего сайта я редко допускаю абзацы больше пяти строк. Речь о строках в файле Microsoft Word, набранных 12 кеглем. Как правило, выходит около 350 символов с пробелами. Но книга не статья и тем более не лендинг, поэтому здесь я позволяю себе абзацы объемом в 500–600 символов. Разумеется, это правило тоже существует, чтобы по мере надобности его нарушать. Вспомните, когда вы читали в романах классиков-тяжеловесов описания

интерьера цельным абзацем, занимавшим страницу с лишним. Вы могли думать только об одном — чтобы он поскорее закончился.

Что до предложений, то им унификация категорически противопоказана. Иногда повествование требует развернутых описаний или пояснений. А порой синтаксическая конструкция всего из одного слова оказывается наиболее сильным решением со стилистической точки зрения. Язык — это набор инструментов, каждый из которых эффективен при правильном использовании.

Поэтому шлите куда подальше и любителей растягивать каждое предложение, и клоунов, заявляющих, что вводные слова вредят информативности, стилю и всему на свете. Если текст нормально написан, вы и сами легко это поймете, потому что сможете читать его легко и быстро.

Организовываем и структурируем информацию

Как мы уже с вами выяснили, главный способ не превратить книгу в сплошную простыню текста — разбивка ее на подразделы с подзаголовками. Но в борьбе с этой проблемой вам поможет еще несколько эффективных инструментов. В интернете они прежде всего служат крючками, за которые цепляется глаз при беглом просмотре. А в случае с книгой они упрощают подачу информации.

☑ *Списки.* Как только дело доходит до перечисления чего бы то ни было, копирайтеры должны пустить их в ход. Нумерованные или маркированные, они позволяют разложить мысли по полкам. Пункты могут состоять из одиночных слов или целых абзацев. Главное — не перемудрите со структурой, включив подпункты в массивные блоки. Если вы не пишете формализо-

ванный учебник, то вам это ни к чему. Перегруженный список лишь запутает читателя.

✓ *Таблицы.* Цифры позволяют конкретизировать информацию. Но в большом количестве утомляют. Как и куча любых других мелких однотипных сведений, поданных в огромном массиве текста. Таблица позволяет подчинить хаос и пресечь издевательство над читателем. А если боитесь, что столь скупая подача информации не позволяет раскрыть вопрос, то вы всегда можете снабдить таблицу комментариями.

✓ *Схемы.* Иногда лучше заплатить дизайнеру за нехитрую (а иногда довольно хитрую) инфографику, чем копирайтеру за тонну ненужных слов. Потому что бывают случаи, когда лучше один раз увидеть, чем десять раз прочесть. Если речь о причинно—следственных, структурных и прочих связях, схемы просто незаменимы. К тому же наглядность добавляет книге обстоятельности.

Подбираем иллюстрации

Нет, картинки не только для детей. Хотя в чем-то вы правы: книга вполне может обойтись без единой иллюстрации и все равно завоевать популярность, выполнив свою задачу. Но помните, что, отказываясь от изображений, вы лишаете себя еще одного инструмента в общении с аудиторией. Я советую использовать их как минимум по трем причинам.

✓ *Простота восприятия.* Не все ваши читатели — высоколобые умники, готовые глотать десятки страниц без перерыва. Некоторым из них нужен отдых. Вот и дайте им возможность время от времени делать небольшие паузы, рассматривая изображения. Увидев, что его ждет не сплошная писанина, а еще и наглядный

материал, человек на уровне подсознания воспринимает эту задачу как более простую.

☑ *Доказательная база.* Сегодня псевдоэкспертов развелось, как собак нерезаных. Стоит ли удивляться тому, что читатель не спешит вам верить, а поверив однажды, все равно иногда сомневается? Вы и сами наверняка понимаете, какие из ваших историй могут вызвать вопросы. Подкрепите их фотодоказательствами, чтобы не давать аудитории поводов сомневаться в своей честности и заодно в экспертности.

☑ *Увеличение объема.* Набивать его раздутыми предложениями — сомнительный прием, который выйдет боком. А вот иллюстрации — естественный способ добавить книге страниц, который не вызовет раздражения, а, наоборот, произведет положительное впечатление. Что может послужить иллюстрациями для вашей книги? Полагаю, вы и сами понимаете, что нельзя брать и использовать первую понравившуюся картинку. И нет, не потому, что она может не подойти. В нашем мире существует такая штука, как авторское право, и посягательство на чужую интеллектуальную собственность может обернуться проблемами. Готовы платить за использование — замечательно. Если не готовы, то у вас остается несколько источников для иллюстраций.

☑ *Собственные фото.* Прежде всего — ваш портрет на обложке. Хотя бы сзади. Ведь это ваша книга, а значит, читатель должен видеть того, кто общается с ним посредством своего произведения. И напоминаю о доказательной функции. Путешествуете — добавьте фото из разных стран. Много зарабатываете — покажите свое богатство. Отхватили ценную награду за достижения — похвастайтесь. Собираете много людей на тренингах — продемонстрируйте.

☑ *Изображения из фотобанков.* Наряду с хранилищами, пытающимися урвать куш за каждую картинку, существуют и полностью бесплатные, в которых достаточно контента под лицензией Creative Commons или Royalty Free. Да, в некоторых случаях придется хорошенько порыться, чтобы найти что-то стоящее. Но иногда добротные иллюстрации лежат буквально на поверхности. Например, на сайтах вроде www.pexels.com или www.unsplash.com.

☑ *Материалы без копирайта.* Авторские права не вечны и, как правило, действуют в течение 50 или 70 лет после смерти автора. Это значит, что к вашим услугам тысячи шедевров изобразительного искусства. А еще фотографии: художественные и хроникальные. Согласен, это специфический материал, но в некоторых случаях он может послужить хорошим подспорьем.

Подведем итог

Как говорил Сенека, кто не знает, в какую гавань плыть, для того не бывает попутного ветра. Чем больше времени вы уделите созданию четкого плана действий и подбору правильных инструментов, тем скорее будет завершена работа в целом. А следуя простым, но важным правилам, вы сможете создать книгу по всем литературным канонам. Теперь вы знаете, на что рассчитывает аудитория, и можете в полной мере это ей обеспечить.

А теперь пришло время для еще нескольких заданий.

- Решите, на какой объем будете ориентироваться. Подкрепите свое решение аргументами.

.....

.....

.....

- [illegible]

- [illegible]

Глава 5

На творческом распутье:

способы организации работы над книгой

Дисциплина — мать победы.

Александр Суворов

Театр начинается с вешалки, Родина — с картинки в букваре, а написание книги — со страха чистого листа. Работать над ней — все равно, что раскручивать тяжелый маховик: его трудно сдвинуть с места и разогнать, но, как только это произойдет, инерция сделает свое дело. Каждый день методично заниматься книгой несложно. А вот начать ее — другое дело, равно как и закончить. Не отказаться от затеи посреди четвертой главы, не отложить ее до лучших времен, а довести начатое до конца. Вот почему я призываю успеть за две недели: вы еще толком не поймете, что происходит, — а книга с вашим именем на обложке уже будет готова.

Чтобы не встрять в долгострой, нужен дедлайн. А как преодолеть себя и начать? Написать первое слово, предложение, абзац. Как раскрутить маховик? Никак. Пускай другие сделают это за вас. В данной главе я расскажу о четырех способах эффективно организовать работу над книгой. «Писать самому» в их число не входит. В главе «Делегируй и властвуй: о пользе литературной обработки» я уже объяснял почему. Но тезисно повторюсь. Эта книга — не пособие, как статья Хемингуэем. Это прагматичная инструкция, как в кратчайшие сроки получить не шедевр, но эффективный маркетинговый инструмент — собственную книгу.

Все четыре способа организации работы, которые я опишу, вполне жизнеспособны. Скажу по секрету, я испробовал каждый из них и остался доволен результатом. Чтобы не превратиться в Буриданова осла, который умер от голода, потому что не смог выбрать между двумя одинаково соблазнительными лужайками, ответьте на три вопроса. Сделайте это прямо здесь, в книге, сразу после моих пояснений.

1. Как много времени вы готовы уделить книге?

Нет, две недели — это неправильный ответ. Вернее, недостаточно информативный. Готовы ли вы выпасть из жиз-

ни на 14 дней и от рассвета до заката пыхтеть над своим литературным детищем?

Или желаете ограничиться часовыми сессиями утром и вечером? Ответьте, исходя из внутреннего настроя, а не соображений в духе «так будет дешевле/дороже». В зависимости от выбранного способа, затраты на создание книги различаются. Но не настолько сильно, чтобы ломать себя через колено.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Насколько уже велико ваше творческое достояние?

Нет, я не о книгах. Ведь если вы уже издали несколько, то зачем читаете эту? Идеей написать собственную книгу редко горит тот, кто первый день в профессии. Вполне возможно, ваш опыт уже подкреплён видео на YouTube, статьями на своем или других тематических сайтах, постами в соцсетях. Например, когда я пишу эти строки, на моем YouTube-канале 478 роликов. А если просто взять мои посты в Instagram за последние полгода, расставить их в логическом порядке и снабдить связками, получится не самая худшая книга о том, как думать и действительно богатеть. Да и знаете что? Можно не ограничиваться только своими материалами. Если у вас есть подборка чужих статей или книг, с которыми вы согласны на все сто, это тоже сгодится.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Так ли для вас важно сохранить свой авторский стиль?

Это вопрос с подвохом, ведь не все особенности письма и речи стоит переносить на бумагу. К тому же профессиональный копирайтер и сам подметит ваши персональные «фишки» и сделает так, чтобы через слова и фразы просвечивала ваша личность. Но в зависимости от размеров вашего эго этого может оказаться недостаточно. Если видите свою книгу не просто интересной и в общих чертах повторяющей вашу манеру общаться, а такой, будто вы и правда написали ее сами, придется более плотно взаимодействовать с исполнителями. Сразу скажу: в масштабе одной книги эта игра почти никогда не стоит свеч. А вот при построение личного бренда вдолгую — еще как.

.....

.....

.....

.....

.....

Что ж, пришло время определиться, как именно будет организована работа. Ниже я подробно опишу все четыре варианта.

Полная начитка

Это самый трудозатратный способ писать книгу. Конечно, после работы совсем без посторонней помощи. Каждый день вы наговариваете на диктофон или сразу голосовыми сообщениями 1/12 будущей книги (два дня оставьте на ре-

дактуру, корректуру и верстку). Я люблю делать это утром во время неспешной велопогулки. Но так совмещать работу и отдых не каждому по плечу: нужно, чтобы материал прям от зубов отскакивал. Задача копирайтера в данном случае сводится к тому, чтобы успевать расшифровывать и — это чрезвычайно важно! — литературно обрабатывать все, что вы ему присылаете. Речь даже крайне образованного человека, если просто перенести ее на бумагу, не кажется такой уж гладкой.



Французский кинорежиссер Рене Клер говорил: «Мой фильм готов, его осталось только снять». Но ведь ваша книга еще не готова, правда? Скорее всего, вы уверены, что не сможете просто включить диктофон и наговорить за раз хотя бы 10—20 страниц. Что ж, тогда возьмите на вооружение эти три совета:

☑ *Не пишите чистовик.* Потому что это невозможно. Никто, кроме гениев литературы, не способен говорить уже готовым книжным текстом. Не старайтесь подбирать красивые фразы или каламбурить. И не комплексуйте по этому поводу. Перед вами стоит всего две задачи. Первая — передать исполнителю массив информации, в том числе последовательность изложения и внутреннюю структуру фрагмента. Вторая — дать ему исчерпывающее представление о том, какова ваша авторская манера. В общем, просто будьте собой и не парьтесь из-за того, что «экаете» или делаете слишком частые паузы.

☑ *Подготовьте тезисы.* Мне это было ни к чему, но первая книга — как первый экзамен: шпаргалка точно не помешает. Тезисно изложите то, о чем собрались рассказать. Не пытайтесь записать все слово в слово. Это, может, и придаст уверенности, но отнимет слишком много времени. Напоминаю: я предлагаю использовать диктофон или голосовые сообщения именно потому, что это экономит время. Только так вы сумеете уложиться в две недели, а не растянете свое литературное приключение на полгода. Чтобы стучать по клавиатуре, есть специальные люди. Задача «причесать» текст и снабдить его триггерами — бойкими фигурами речи, привлекающими внимание, — пускай тоже ляжет на их плечи.

☑ *Не бойтесь опозориться.* Удивительно, но факт: говорить в неодушевленную штучковину — все равно что вживую высту-

пать перед публикой. Для неподготовленного человека это то еще испытание: мысли путаются, ладони потеют, а думается только о том, что сейчас вы облажаетесь, а человек на том конце мессенджера вас осудит. Ни о чем не беспокойтесь! Копирайтер — как доктор: ему можно рассказать что и как угодно. Если даже эта мысль вас не успокаивает, задумайтесь вот о чем. Вы когда-нибудь комплексовали перед официантом или уборщицей? Чаще всего люди не боятся осуждения тех, кто в социальном смысле намного ниже их. Это ваша книга. Это вы добились успеха. А гострайтер, по сути, просто обслуживающий персонал.

Этот способ подходит тем, кто готов уделить работе над книгой почти все свое свободное время, еще не обзавелся багажом профессионального контента на YouTube или в социальных сетях и хочет сам определять стиль и манеру изложения, а также содержание и последовательность разделов.

Тезисная начитка

Представьте, что вы командир и ставите отряду боевую задачу. Если выбрали предыдущий способ, придется подробно объяснить, за какими кустами прятаться, в кого стрелять первым делом и как не попасть в засаду. С тезисной начиткой все иначе. Достаточно обозначить цель, согласовать пару не слишком очевидных нюансов — и профессионалы сделают все в лучшем виде. «В такой-то главе донести следующие тезисы. Сгустить краски, но закончить с юмором. Вот основные аргументы. Подробнее читайте в такой-то статье», — тезисная начитка может выглядеть именно так. Или быть чуть более подробной — на ваше усмотрение.

Кажется, что этот способ намного удобнее полной начитки? Так и есть. Он экономит время, а результат может оказаться даже лучше, чем если бубнить в микрофон по полдня. В чем

подвох? В том, что слишком многое зависит от гострайтера. Если он профессионал и как следует вник в вашу тему, беспокоиться не о чем.

Другое дело — если вы ошиблись в выборе исполнителя. Например, отдали судьбу своей книги в руки тому, кто просто предложил наименьшую цену. Да, исполнитель, готовый стать без пяти минут экспертом в вашей отрасли, стоит дороже. Но не настолько, чтобы терять время на переделки и портить нервы.



Я не стану советовать каждый день не просто просматривать, а внимательно читать написанное. И, если необходимо, вносить правки. Потому что этот совет актуален, какой бы способ организации работы вы ни выбрали. А вот другие два каса-

ются только тезисной начитки и сэкономили бы мне кучу денег, если бы я догадался об этом раньше.

☑ *Убедитесь, что вас правильно поняли.* Когда вы отправляете исполнителю тезисы, он их не читает. Вернее, делает это не сразу, но из вежливости отвечает примерно так: «Спасибо, все понятно. Принимаюсь за работу». За работу он возьмется в лучшем случае через несколько часов. Тогда и окажется, что часть задачи понятна не до конца, а уточнять уже неудобно. Например, потому что время позднее. Как только отправили тезисы, не стесняйтесь связаться с исполнителем и убедиться, что он все прочел и понял, что от него требуется. Вы платите, а значит, вправе ставить свои условия. Да и разве не плевать, что кто-то в интернете сочтет вас слишком дотошным?

☑ *Сотрудничайте с теми, кто уже что-то для вас писал.* Например, тексты для сайта, рассылки или статьи в профильные издания. Конечно, при условии, что вы остались довольны их работой. Такие копирайтеры уже в теме, понимают вас с полуслова и, скорее всего, даже предложат скидку за крупный заказ. Так сказать, по старой дружбе. К примеру, одну из своих книг я поручил писать копирайтерам, которые до того посмотрели более ста часов моих видео. Человеку «с улицы» пришлось бы доплатить за такое глубокое погружение в тему, а их экспертность досталась мне бесплатно. Остановитесь на тезисной начитке, если не можете или не хотите уделять работе над книгой все свое время. Но при этом уверены в исполнителе (как его правильно выбрать, я подробно объясню в следующем разделе) и можете предоставить ему много контента (не обязательно своего) для творческой переработки. А еще если не мечтаете о том, чтобы книга была написана чужими руками, но вашим языком. Или готовы включить требования к стилю в ТЗ. Как их составить, я объясню в одной из следующих глав.

«С миру по нитке»

Предыдущие способы организации работы подразумевают, что в вашей dream team только один гострайтер. Или одно агентство копирайтинга. Тогда непосредственно «писателей» может быть несколько, но вы все равно спрашиваете с одного человека, обычно с менеджера. Можно пойти и другим путем. Любая качественная книга (художественные не в счет) — это всегда сборник статей. Объединенных концепцией и текстовыми связками, но вполне завершенных. Так почему бы не раздать написание этих статей разным исполнителям? Они могут даже и не догадываться, что пишут книгу. И это хорошо, ведь чем меньше они знают, тем лучше спите вы. А точнее, можете не опасаться «разоблачений», даже когда станете медийной персоной.

При работе над книгой *Smart Tennis* только авторов в нашей команде было целых девятнадцать человек. На первый взгляд, взаимодействовать с такой оравой непросто, а отыскать столько ответственных и профессиональных сотрудников еще сложнее. И это отчасти правда. Но у решения не класть все яйца в одну корзину есть и свои плюсы. Если вас подводит единственный фрилансер, все тут же накрывается медным тазом. Если один из двадцати — вы спокойно слушаете его сказки про веерные отключения света, внезапно умершую бабушку или жесткий диск — и выбросите его на помойку. Отряд не заметит потери бойца.



Но не все так просто. У этого способа организации работы есть своя специфика. Она заключается в том, что рабочий вариант книги может быть написан хоть за один день. Но на подготовку к такому «блицкригу» придется потратить гораздо больше времени. Чтобы сформировать темы статей, из которых вы потом составите книгу, нужно максимально подробно проработать ее структуру. Никто не запрещает заручиться для этого помощью литературного редактора. Которому, кстати, как раз и предстоит сделать так, чтобы итоговый вариант вашей книги не выглядел как лоскутное одеяло.

Качество каждой статьи зависит не только от профессионализма исполнителя, но и от технического задания. Вы воль-

ны выбирать, как оно будет выглядеть. Но не советую использовать здесь полную начитку: если хотите работать в таком режиме, выбирайте первый способ организации работы над книгой.

Я предпочитаю дать исполнителю краткие тезисы и несколько ссылок на статьи (свои и не только) из интернета.

Можно добавить и пожелания по поводу стилистики, но, скорее всего, материалы все равно выйдут разношерстными. Впрочем, это уже не ваша проблема.

Порядок действий таков:

1. Проработать структуру будущей книги.
2. Разделить ее на равные части объемом около 10 000 знаков.
3. Подготовить ТЗ по каждой из статей.
4. Раздать задачи большому количеству копирайтеров.
5. Получить готовые статьи и отдать весь материал литературному редактору, чтобы он дописал текстовые связки и добился стилистического единства.

Скорее всего, итоговое качество вашей книги окажется ниже, чем если бы вы выбрали другой способ организации работы. Но это не повлияет на ее эффективность как маркетингового и репутационного инструмента. Вам ведь не шашечки, а ехать, правда? К тому же такой подход позволяет пойти на рекорд и справиться со всем даже меньше, чем за неделю. Не то что за какие-то там четырнадцать дней.

«На автомате»

Помните притказку: «Сначала ты работаешь на зачетку, а потом зачетка работает на тебя»? В жизни все примерно так

же. Если не занимаешься ерундой, а накапливаешь финансовый, интеллектуальный и профессиональный капитал, многое начинает даваться легче. Даже литература. О книге задумываются те, кто уже достиг мало мальского успеха. Кому есть что сказать. Не стоит пренебрегать этой возможностью. Ведь у того, кто накопил достаточно видео, статей или даже постов в соцсетях, есть возможность написать собственную книгу, вообще не напрягаясь.



Как это возможно? Вы просто находите команду профессионалов, даете им ссылки на свой творческий багаж и спрашиваете: «Какую книгу вы можете составить на основе этих материалов?» Если ответ устраивает, вам остается дать отмашку и наблюдать, как в чужих муках творчества рождается книга, которая вас прославит. Может показаться, что такой подход со-

всем исключает ваше участие. Говори мы сейчас по-английски, так бы могло и быть. Но русскоязычные фрилансеры по большей части тупые, ленивые и безответственные. Стоит пустить все на самотек — и через четырнадцать дней вы получите не книгу, а миллион оправданий, почему за нее еще никто даже не сажился.

Расслабиться можно только в том случае, если вам повезло отыскать ответственных профессионалов и это уже не первый опыт вашего совместного и настолько масштабного сотрудничества. Но даже в таком случае я бы не советовал это делать. Лучше всегда следуйте этим трем рекомендациям.

☑ *Согласовывайте структуру.* Дайте гострайтерам время на изучение материалов (нескольких дней вполне достаточно), но потом требуйте предоставить подробную структуру будущей книги. Не просто оглавление, а список всех подразделов с тезисами. Такой себе конспект. Если включение некоторых глав кажется притянутым за уши, лишь бы набить объем, не стесняйтесь отправлять этот документ на переработку. Чем строже и требовательнее заказчик, тем меньше расслабляются исполнители. Не забывайте: кто платит, тот вправе заказывать музыку.

☑ *Определите майлстоуны.* То есть этапы, на которых осуществляется контроль проделанной работы. Удобнее всего, чтобы майлстоунами стали главы. Разделите число глав на двенадцать дней (повторюсь, два оставьте на редактуру, корректуру и верстку) и требуйте, чтобы каждый день в оговоренное время исполнители присылали вам норму написанного. Не через день и не все скопом под дедлайн, а постепенно. Это залог того, что работа будет выполнена не впопыхах, а именно так, как вы договаривались. Литература, как и деньги, не любит суеты. Копирайтерам может не понравиться такой подход, но вас это волновать не должно. Ваша задача — не подружиться с не-

знакомыми людьми, а получить качественный продукт.

☑ *Имейте совесть.* Требуешь — соответствуешь. Я знаю, как велик соблазн отложить знакомство с написанными главами на потом. Но читать свою будущую книгу нужно каждый день. Стоит пропустить хотя бы один — и тексты начнут накапливаться, как снежный ком. Притом необходимо не только просмотреть то, что прислали копирайтеры, но и внести свои правки. Конечно, когда это необходимо. Если вывалите миллион правок накануне дедлайна, не ждите, что кто-то станет в них вникать. Помните: строгость — это меч с обоюдоострым лезвием.

Вы уже поняли, что все описанное — прерогатива тех, кто успел заявить о себе как эксперт. Такой способ организации работы потребует от исполнителей большего профессионализма, а значит, и обойдется вам немного дороже. Зато он гарантирует минимум хлопот. И при этом даже ваш авторский стиль не пострадает. По крайней мере если вы отдельно укажете в ТЗ, каким он должен быть.

Подведем итог

У вас могло сложиться впечатление, что нужно выбрать только один из четырех возможных способов организации работы над книгой и придерживаться его, чего бы это ни стоило. Не совсем так. Всякий, кто загоняет себя в рамки канонов, ограничивает свои возможности. Зачастую бывает так, что, например, из восьми разделов только два нужно начитать полностью, еще для четырех хватит и тезисной начитки, а об оставшихся двух вы уже так много наговорили в видео на своем канале, что незачем повторяться. Используйте гибридный подход. Экспериментируйте и творите! Тогда вы получите не только книгу как маркетинговый инструмент, но и тонну удовольствия.

Глава 6

Вольные копейщики онлайн-эпохи:

собираем команду

*Моя бизнес-модель — группа Beatles.
Четыре парня контролировали негативные
проявления друг друга. Они уравнивали
друг друга, и общий итог оказался больше суммы
отдельных частей. Вот как я смотрю на бизнес:
крупные дела не делаются одним человеком,
они совершаются командой.*

Стив Джобс

Казалось бы, все просто. Есть книга, и есть ее автор. Или же авторы. Словом, вы ставите задачу специалисту, озвучиваете пожелания, определяете степень своего участия в процессе и некоторое время спустя получаете результат. Но идеалистические теории на то и существуют, чтобы практика бесцеремонно их опровергала.

Какие специалисты понадобятся?

Нет, вам и впрямь может встретиться редчайший представитель касты профи-универсалов, который и чтец, и жнец, и на клавиатуре игрец. Но в большинстве случаев каждый сотрудник действительно талантлив лишь в чем-то одном. Да и как бы ни был хорош человек-оркестр, команда всегда оказывается впереди по всем пунктам, начиная со скорости выполнения задач и заканчивая качеством результата.

Я даю вам универсальный рецепт, который вы можете скорректировать на свой вкус. Как именно — подскажет ситуация. Из кого же состоит команда мечты?

☑ *Автор.* Или несколько. Или даже целый коллектив. Не суть. Требования в любом случае одинаковы. Это должен быть копирайтер, журналист или литератор. Словом, человек, способный не просто составлять слова из букв, а написать что-то действительно стоящее. Который увлечет читателя за собой, донесет до него все мысли и сформулирует правильное отношение к вам и вашей деятельности. Поэтому забудьте обо всех, кто просто налегает на свое филологическое образование. Разбираться в языке и литературе еще не означает виртуозно владеть искусством написания книг.

☑ *Редактор.* Да, конечно, вы найдете замечательного грамотного автора. Такие действительно существуют. Но даже они совершают ошибки. Иногда по невнимательности, а иногда — о ужас! — по незнанию. Вдобавок к этому нередко выбирают вроде бы и корректные, но все же не самые удачные формулировки. И не замечают всего этого, когда вычитывают собственные тексты. Потому что свои ошибки разглядеть сложнее всего.

Здесь-то на помощь и приходит редактор. Который на решении всех этих текстовых неурядиц собаку съел, а потому надежно подстрахует автора книги.

☑ *Корректор.* Еще один рубеж борьбы за чистоту текста. Это профессионал, умеющий выискивать и устранять мельчайшие недочеты. Опечатки и лишние пробелы, недостающие и, наоборот, неуместные знаки препинания, отступы и междустрочные интервалы — все эти и многие другие нюансы находятся в его ведении. Словом, он берется за хороший текст и окончательно превращает его в идеальный. Как несложно догадаться, обязанности редактора и корректора иногда совмещает один и тот же скрупулезный человек.

☑ *Верстальщик.* Разумеется, в книге содержание превалирует над формой. Но это не повод пустить верстку на самотек. Да, львиная доля работы этого специалиста состоит в методичном подчинении текстового массива стандартному шаблону. И все же в его власти правильно расставить акценты и облегчить восприятие ключевых идей за счет оформления. Когда обращаетесь в издательство за услугами под ключ, тамошним верстальщиком уже не покомандуешь: у вас не те отношения. А вот специалист, которого наняли для работы над проектом непосредственно вы, обязан будет учесть все ваши пожелания.

✓ *Дизайнер.* Логика та же, что и в предыдущем пункте.

В этой роли лучше иметь «своего» человека. Ведь речь ни много ни мало о лице вашего творения. Что бы там ни говорили старые пословицы, книгу судят именно по обложке. И лишь если комбинация имени автора, названия и внешнего вида справится со своей задачей, читатель соизволит ознакомиться с теми прекрасными идеями, которыми вы хотите поделиться. Дизайнер должен быть «вашим» человеком еще и в смысле видения.

Станет ли работа над обложкой вдохновляющим творческим процессом или адским испытанием, зависит лишь от того, совпадут ли ваши вкусы и будете ли вы понимать друг друга с полуслова. Впрочем, иногда стоит просто прислушаться к профи. И не только в этом случае.

✓ *Бета-ридер.* Не настаиваю на обращении к этому специалисту, но все же расскажу и о такой возможности. Это бета-тестеры от мира литературы, услугами которых пользуются даже такие мастера слова, как Гришковец и Варламов. Вы получаете трезвый взгляд со стороны и узнаете о стилистических просчетах, фактических ошибках и прочих неувязках. Как правило, уже после того, как текст увидят редактор и корректор. И да, я знаю, о чем вы подумали. И согласен с этим. Работа бета-ридера во многом дублирует функции этих самых редактора и корректора. Именно поэтому многие авторы обходятся без него. Таков, собственно, состав вашей будущей dream team. А теперь разберемся, как ее собрать.

Биржи фриланса или работа напрямую?

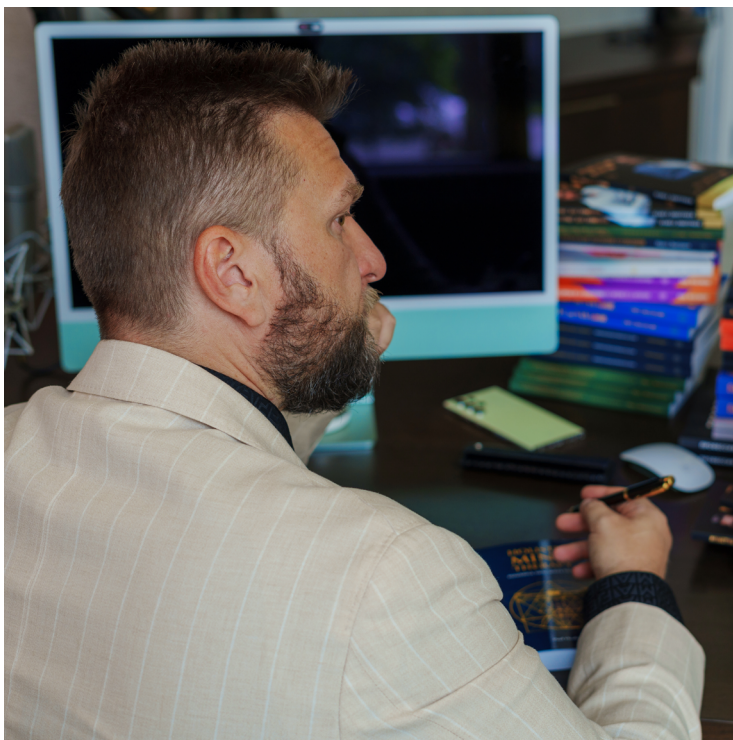
Оба эти ответа правильные, но в вашей ситуации верный лишь один. Ведь у сотрудничества через биржу и напрямую со

специалистом есть как преимущества, так и недостатки. Так что все зависит в первую очередь от ваших личных предпочтений. Но сначала разберемся со стереотипами, которые могут повести вас по ложному следу.

☑ *Миф №1:* На биржах одни профаны. Что ж, с этим трудно поспорить. На таких сайтах действительно ошибается множество новичков и даже бездарей, берущих «по пол бакса за кило». В конце концов, для тех, кто не может создать себе собственный сайт или хотя бы раскрутить свой профиль в соц-сетях, это единственный способ находить заказы. И все же на этих просторах предостаточно и настоящих профи, которые привыкли искать клиентов именно так, несмотря на то, что и сайт у них имеется. Вложив немало труда в раскрутку профиля, они оставляют его в качестве основного инструмента поиска заказов.

☑ *Миф №2:* Услуги агентств слишком дороги. Это утверждение тоже не лишено оснований. Но здесь нельзя путать причину со следствием. Собственные агентства обычно создает не кто попало, а те, кто уже поднаторел в своем деле и действительно готов выйти из биржевой матрицы. Соответственно, и свои навыки такие специалисты оценивают уже недешево. Правда, на фриланс-сайтах настоящие профи тоже не мелочатся и выставляют приличный ценник. Порой даже выше, чем в некоторых агентствах.

Преимущества бирж фриланса



Они появились не сегодня и даже не вчера, а потому успели выработать немало механизмов, обеспечивающих удобное и безопасное сотрудничество. Да и сам по себе формат такого взаимодействия с исполнителем предполагает много плюсов.

✓ *Инициатива.* Она исходит от вас. Ведь в большинстве случаев именно заказчик публикует предложение, а фрилансеры на него реагируют. То есть не вы приходите к ним за помощью, а они к вам за работой. Соответственно, условия диктуете вы. Само собой, в разумных пределах. Да и скорректировать эти условия ваш визави тоже наверняка захочет.

☑ *Конкуренция.* По логике вещей позиция заказчика в этих переговорах сильней. Ведь проект у вас один, а кандидатов пруд пруди. Впрочем, у некоторых специалистов, в свою очередь, тоже хватает клиентов, так что к ним на такой козе не подъедешь. И еще совет. Конкуренция конкуренцией, но не хватайтесь за самые низкие цены. Хороший специалист никогда не впадает в демпинговые крайности.

☑ *Гарантии.* Любая уважающая себя биржа предлагает механизм безопасных сделок. Это когда ее представители следят за выполнением условий договора, а в случае спорных ситуаций выступают независимым арбитром. Правда, удовольствие это не бесплатное. Но зачастую чувство безопасности стоит дополнительных расходов.

☑ *Объективные отзывы.* Вы прочтете не то, что авторы тщательно отобрали или же вообще сами написали о себе, чтобы опубликовать на своем сайте. На бирже увидите карту исполнителя без прикрас. Ведь почти каждый его косяк, уж будьте уверены, повлечет за собой негативный отклик. Но не спешите верить немногочисленным отрицательным комментариям на фоне массы позитивных. Скорее всего, имеет место банальная месть от неадекватного заказчика.

Вот лишь некоторые из популярных фриланс-ресурсов:

- F1.ru
- Weblancer.net
- Freelancer.com.ru
- Freelancehunt.com
- Fiverr.com
- Freelancer.com

Преимущества агентств

У сотрудничества напрямую с агентствами тоже есть свои плюсы. Некоторые из них вытекают из недостатков, характерных для предыдущего варианта.

☑ *Отсутствие комиссий.* Биржи фриланса — не биржи благотворительности. Поэтому они помогают вам с исполнителем найти друг друга не за спасибо. В лучшем случае фрилансер платит за рго-аккаунт, и это сказывается на стоимости его услуг. В худшем — каждая сделка сопровождается комиссией, порой доходящей до 20 %. Попытки продолжить сотрудничество вне биржи чреваты санкциями и блокировкой. Работа с агентствами в этом плане выгоднее: вы платите только исполнителю, не разбазаривая бюджет направо и налево.

☑ *Команда.* Да, некоторые открывают агентство в одиночку. Но обычно в свободное плавание уходят коллективом, который со временем только разрастается. Поверьте, когда автор, редактор и корректор хорошо знакомы, эффект потрясающий. Они знают сильные и слабые стороны друг друга и заранее готовы подстраховать. Налицо эффект синергии — когда совместные усилия оказываются эффективней суммы усилий каждого отдельного участника. Когда все работает как часы, вам остается лишь засечь время и ждать результата.

☑ *Качество.* Конечно, случаи бывают разные. Но все же в агентствах практически не встречаются случайные люди. Студенты, решившие сделать свои первые шаги в профессии, и молодые мамы, вознамерившиеся подзаработать в декрете, остаются где-то в нижних ценовых сегментах бирж. Ведь свою команду фрилансеры создают не только чтобы поднять цены, но еще и потому, что созрели для чего-то большего. А этого

никак не достичь, клекая халтуру на коленке. Нужны соответствующие навыки и серьезный подход к делу.

Шесть критериев для выбора идеального копирайтера

Техническая сторона вопроса проста и очевидна. Заходите в поисковик, вбиваете «услуги копирайтера» или «заказать текст» — и переходите по ссылкам. Изучаете портфолио, условия сотрудничества и расценки, а потом оставляете заявку, чтобы с вами связались. Поиск через биржу немногим сложнее: выбираете сайт, регистрируетесь, знакомитесь с нехитрыми требованиями, публикуете предложение — и ждете ответов. В обоих случаях изучаете всех кандидатов и выбираете лучшего. Только вот как его определить?

☑ *Портфолио.* Это краеугольный камень при оценке профессионализма. Если вместо примеров человек предлагает вам рассказы о том, какой он замечательный, сразу же прощайтесь. Мало работ — проявите осторожность и обязательно спросите, почему так. Если же их целая гора, тоже не спешите радоваться. Возможно, копирайтер осознает свою посредственность и старается взять не качеством, а количеством. Поэтому не просто отмечайте для себя наличие портфолио, а тратьте время на его изучение.

☑ *Грамотность.* Как бы смешно это ни звучало, многие мастера слова пишут эти самые слова с ошибками и делают вид, что так и надо. Да, редактор с корректором на то и нужны, чтобы все это подчищать, но для хорошего автора ошибка — исключение из правил, а не норма. Возьмите пару-тройку текстов и въедливо проанализируйте. Не уве-

рены в собственной грамотности — задействуйте филологически подкованных знакомых. Но не полагайтесь на автоматизированные сервисы. Они порой несут полнейшую чушь.

✓ *Легкий слог.* Здесь, даже необязательно быть экспертом. Наоборот, посмотрите на тексты из портфолио с точки зрения обычного человека, который будет читать вашу книгу. Вам было интересно или вы мечтали, чтобы этот трехклятый текст поскорее закончился? Вы легко продвигались от абзаца к абзацу или спотыкались о пространственные формулировки и сложноподчиненные предложения? Подумайте над своими впечатлениями и сделайте выводы.

✓ *Владение темой.* Да, настоящие зубры копирайтинга вполне способны сегодня писать о тонкостях инвестиций под сложный процент, завтра — о пользе ортопедической мебели, а послезавтра — о специфике работы с подсознанием. И все же лучше, чтобы автор имел представление о предмете своего будущего творчества. Впрочем, вам все равно придется посвящать его в нюансы, так что обязательно оцените, насколько быстро исполнитель все схватывает.

✓ *Опыт в написании книг.* Знаете, почему бегуны делятся на спринтеров и стайеров? Потому что бег на короткие и длинные дистанции — совершенно разные задачи. Так же и с текстами. Одно дело — наполнять продающие лендинги или тиражировать SEO-статьи, и совсем другое — управляться с полноценной книгой. Это проект совершенно иного масштаба, требующий умения держать в голове множество переменных и подчинять все содержание ключевой идее. А еще — способности найти интересных мыслей не на пару-тройку тысяч знаков, а на несколько сотен страниц.

✓ *Манера вести дела.* Не зря говорят, что дьявол кроется в деталях. И по тому, насколько оперативно человек реагирует на ваши вопросы и насколько подробно на них отвечает, уже можно многое понять о его отношении к делу. Кроме того, хороший копирайтер обязательно выкатит вам целый список вопросов. Сначала — более-менее стандартный бриф. А после погружения в тему должны последовать конкретные вопросы касательно различных аспектов. Тот, кто сразу «все понял», на самом деле не понимает ничего. И даже не стремится.

Еще один критерий — стоимость услуг, но ему стоит уделить внимание отдельно.

О ценообразовании и экономии

Вы деловой человек и наверняка не привыкли попусту разбрасываться деньгами. А когда речь о таком масштабном проекте, как книга, желание срезать углы особенно велико. Я и сам сторонник разумной экономии, но в то же время всегда достойно оплачиваю труд других людей, если он того стоит. Это простая стратегия, придерживаться которой довольно сложно. Ведь нужен большой опыт, чтобы нащупать ту тонкую грань, где экономия начинает превращаться в неоправданное жлобство и в результате вылезает боком.

Не каждый дорогой специалист — хороший. Зато каждый хороший специалист — дорогой. Проще всего это понять на собственном примере. Ответьте честно и беспристрастно, к кому вы посоветовали бы обратиться: к себе или к конкуренту, который берет за работу вдвое, а то и втрое меньше? То-то же! Цена — уже сама по себе яркий сигнал о профессионализме исполнителя. Да, иногда этот сигнал ложный, но у вас есть другие критерии, чтобы все проверить.

Если опубликуете свое предложение на бирже, едва ли не первыми прибегут любители поработать за еду. Будьте увере-

ны, что они даже с задачей толком не ознакомятся, зато сразу же напишут что-то вроде «Буду рад с вами сотрудничать!». Не ждите от них конкретных предложений, описания выгод и более-менее четкого плана работ. У человека с одной извилиной в голове помещается лишь одна мысль: «Работа! Я готов!» А то, что эта задача не по зубам, его не волнует. Главное — предложить цену ниже, чем у остальных.



Задумайтесь, что такой человек может сделать полезного для вас? Чтобы хоть что-то зарабатывать, ему нужно сутки напролет писать, рисовать, верстать или что он там якобы умеет. У него нет времени внимательно оглядеть промежуточный результат и привести его в порядок. Он не разбирает свои ошибки и не делает выводов. У него нет ни возможности, ни

желания развиваться. Он лепит свою халтуру в режиме 24/7, чтобы заработать на порцию похлебки. Хотите, чтобы такой человек творил от вашего имени? Я — нет!

Давайте разберемся на примере копирайтеров, поскольку именно им отведена ключевая роль в процессе. Не будем брать топовых игроков рынка, которые цены себе не сложат. Такие вам не нужны. Возьмем крепких талантливых авторов с солидным опытом. Они берут по 8–10 долларов за 1 000 знаков. Ну, может, 5–6, если речь о каких-то альтруистах. За день они выдают разумный объем текста (5 000–7 000 знаков) и действительно потеют над ним. А в свободное время читают книги, посещают тренинги, участвуют в профессиональной тусовке. Они следят за тенденциями и даже творят их сами. Может ли это позволить себе персонаж, вынужденный строчить по 20 000 знаков в день «по баксу за кило»? Вопрос риторический. Если он успевает не просто окинуть написанное взглядом, а хотя бы раз внимательно прочесть, это уже большая удача.

Хочу избавить вас и от заблуждения, что экономию на авторе компенсирует хороший редактор. Да, иногда он действительно с помощью силы воли и такой-то матери творит чудеса, превращая паршивый текст в хороший. Но на то они и чудеса, чтобы случаться иногда, а не каждый день. На самом деле возможности редактора ограничены. Он может хорошенько причесать книгу. Но, если подсунуть ему нечто, годящееся лишь для отправки в мусорную корзину, он посоветует именно так и поступить. Потому что переписывать чужие творения не он обязан. Это совершенно другая работа и в совершенно других объемах. Так что не питайте ложных надежд. Экономия на авторе гарантированно оборачивается дрянным качеством.

Как выбрать редактора и корректора?

Фаина Раневская говаривала, что орфографические ошибки в письме — как клоп на манишке. С тех пор многое изменилось. Мы больше не носим манишек, а если и пишем письма, то в основном электронные. Теперь каждый дурак может публично высказаться в интернете, и чаще всего допущенные орфографические ошибки — явно не главная его проблема. Но в вашей книге им все равно не место. Потому что нет более действенного способа обесценить сказанное, чем сделать это безграмотно. Вы можете быть тысячу раз правы, но стоит перепутать «одеть» и «надеть» — все, ваш авторитет пошатнулся. Именно поэтому я категорически не рекомендую пренебрегать редактором и корректором.

Скажу больше, литературный редактор — второй человек в вашей команде. После вас, разумеется. На его плечи ляжет не только исправление орфографических, пунктуационных, лексических, морфологических, фактических и логических ошибок, но и общая правка стилистики. Приведение всех глав к общему стилистическому знаменателю. А еще улучшение читаемости текста.

То есть изменение тех фраз, которые формально верны, но воспринимаются не так легко, как нужно. Профессиональный литературный редактор неспособен сделать из дерьма конфету. Но превратить еду из столовой в изысканное ресторанное блюдо — вполне.

Вы спросите: «А где же такого найти?» Там же, на биржах фриланса, в агентствах копирайтинга или на персональных сайтах. Но не все так просто. На постсоветском пространстве в этой сфере даже больше тупых и ни на что не способных болванов, чем в копирайтинге. Когда рассматриваете кандидатуры, потрудитесь узнать, есть ли у них профильное образование и опыт именно редакторской работы (вы

же не хотите, чтобы они учились на вашей книге?). Запросите примеры работ «до» и «после». И остерегайтесь категорий «редакторов», о которых я расскажу ниже.

☑ *Бывшие копирайтеры.* Помните шутку: «Кто не умеет сам, учит других»? Я с ней не согласен, но ее можно переиначить: «Кто не сумел заработать написанием текстов, идет исправлять в них ошибки». Дело в том, что редактура — это обманчиво просто. Вон даже Word чего-то подчеркивает красненьким. Многие горе-исполнители убеждены, что достаточно прогнать присланный текст через сервис проверки правописания — и готово. Легкие деньги, даже напрягаться не надо. Но литературное редактирование гораздо шире, чем просто исправление ошибок. К тому же как следует справляться с этой задачей программы все еще не научились.

☑ *Учителя русского языка.* И преподаватели этого предмета в вузах. Хотя, если вам повезет наладить контакт с тем, кто читает практический курс литературного редактирования в каком-нибудь университете и попал туда, отпахав десяток-другой лет по профессии, то беру свои слова обратно. В ином случае вам придется иметь дело с человеком, который умеет исправлять только самые очевидные ошибки. А о чем-то уже давно забыл, ведь школьная программа учит крайне упрощенной грамотности. Например, в школе нам говорили: всегда выделяйте запятыми вводные слова («конечно», «безусловно» и прочие). А вот вы знали, что делать это нужно далеко не всегда, а иногда — только с одной стороны?

☑ *Агентства-универсалы.* Я о тех, что предлагают и копирайтинг, и создание сайтов, и SEO-продвижение, и кон-

текстную рекламу, и еще бог знает что. Зачастую обязательно редактора там возложены на штатных копирайтеров. А если все-таки есть отдельная должность литературного редактора, то ее, скорее всего, занимает представитель одной из вышеописанных категорий. Такое реже, но случается и в агентствах копирайтинга, так что будьте внимательны, дошны и всегда следуйте моим рекомендациям.

Литературный редактор, который знает себе цену, редко просит меньше 2–3 доллара за 1 000 символов. Но «причесанный» им текст намного приятнее и легче читать. А к тому же он лишен любых ошибок. Но даже профессионал не робот и может что-то упустить. Поэтому я предпочитаю, чтобы его дополнительно проконтролировал корректор. Он обычно берет от 0,5 до 1,5 долларов за 1 000 знаков и доводит вашу книгу до окончательно безупречного состояния.

На ком же тогда можно экономить?

Действуйте по ситуации. У вас будет представление о будущей книге, вы общаетесь с исполнителями и начнете понимать, что в вашем случае допустимо, а что нет. Первый вариант — и я о нем уже упоминал — поручить корректуру и редактуру одному человеку. В конце концов, у них схожие цели — вычистить ошибки. А компетенции редактора позволяют ему справиться и с корректурой. Но имейте в виду, что одинарный рубеж обороны все же не двойной. А значит, мелкие огрехи все же могут остаться незамеченными. Верстальщика тоже можете выбрать попроще, если не собираетесь изгаляться с форматированием текста.

Вам нужен просто ответственный человек. Так же подойдите к выбору дизайнера, если не намерены превращать обложку в шедевр искусства, а собираетесь сделать что-то простое. Но учтите, что лаконично не всегда означает просто. А если уж идти по пути экономии до конца, то сравните цены и определитесь,

не дешевле ли будет довериться верстальщику и дизайнеру из издательства. Что касается бета-ридера, то, как вы помните, я изначально не настаивал на его участии.

Но все это советы для тех, кто действительно ограничен в средствах. Потому что экономия — это всегда риск ухудшить результат, о каком бы специалисте ни шла речь.

Подведем итог

Говорят, как корабль назовешь, так он и поплывет. Вовсе нет. На самом деле все зависит исключительно от того, какая команда взойдет на борт и насколько умелым капитаном вы окажетесь. Ошибетесь — и застрянете в океанских просторах из-за полного штиля или же, наоборот, потерпите кораблекрушение во время первого же шторма. Сделаете все правильно — помчитесь на всех парусах к своей заветной мечте.

Глава 7

Контроль на линии:

вычитка и согласование

*Все талантливые люди пишут разное,
все бездарные люди пишут одинаково
и даже одним почерком.*

Илья Ильф

Раз вы добрались до этой главы, подготовительные работы уже закончены. Вы четко представляете, какой должна быть ваша книга, и собрали команду профессионалов, способных сказку сделать былью. Или еще не брались за дело, зато уже знаете, как действовать. Но я рекомендую не откладывать в долгий ящик: прочли главу, получили новые знания и навыки — воспользуйтесь ими сразу же. В противном случае рискуете так и не взяться за книгу: то времени не хватает, то настроение не то. Ваша задача — не научиться писать книгу, а действительно ее написать. Не забывайте об этом.

Пришло время узнать, что делать дальше — когда работа начинает кипеть и каждый день вас заваливают текстами. Как определить, справился ли гострайтер с задачей? На что обращать внимание во время чтения, а на что лучше не распыляться? Как в условиях литературной обработки и умеренного аврала сохранить свой авторский стиль? И нужно ли это вообще? Сейчас я отвечу на эти и многие другие вопросы. Начав с последнего.

Все, что вам нужно знать об авторском стиле

Когда вы только мечтаете о своей первой книге, значение литературной индивидуальности кажется преувеличенным. Но аппетит приходит во время еды. Это как выбирать автомобиль. Когда вы нуждаетесь в метро или на трамвае, любая машина — желанное приобретение. Лишь бы не ломалась, а все остальное не важно. Но стоит потрястись месяц-другой в старом ведре — и список требований точно разрастется. Если при этом вы нормально зарабатываете и полны амбиций, не последним из них будет такое: чтобы авто соответствовало характеру и подчеркивало вашу индивидуальность. С книгами так же.

Еще до того как стать президентом, Дональд Трамп советовал одеваться для той работы, которую хотите иметь, а не для той, которую имеете. Я дополню это правило: пишите так, будто вас гарантированно ждет ошеломительный успех и эта книга — лишь первая из нескольких десятков ваших бестселлеров.

А в таком случае вам не помешает узнаваемый стиль. Да, можете обойтись и просто грамотным изложением материала. В короткой перспективе такая книга окажет тот же маркетинговый и репутационный эффекты. А позаботиться об индивидуальном стиле — это еще и долговременные инвестиции в личный брендинг.

Но как декомпозировать этот самый стиль, если вы не филолог, не журналист и тем более не писатель? Предлагаю простое упражнение. Взгляните на квадрат ниже. Он разделен на четыре равных части, которые необходимо заполнить. Можете делать это прямо здесь, в книге, а если не решаетесь — расчертите себе такой же на листе бумаги.

- В левом верхнем углу впишите 3–4 основные черты своего характера, как вы их видите сами. Необязательно положительные, но и не будьте уж слишком самокритичны.
- В правом верхнем углу — приметы вашей речевой манеры. Их выясните у близких: у супруга, взрослых детей, родителей, друзей. Порой человек сам не замечает, в чем особенность его речи.
- В левом нижнем углу — то, каким вас видят клиенты. Не стесняйтесь спрашивать их о чертах своего характера. Дома и на работе многие из нас — абсолютно разные люди. Вам нужно выяснить все стороны своей личности.

- В правом нижнем углу — то, какой бы вы хотели видеть свою авторскую манеру. Например, лаконичной или обстоятельной, серьезной или остроумной, деликатной или грубоватой.

Я, например, уже много лет работаю с людьми, так что достиг просветления. Мой авторский стиль именно таков, как мне всегда хотелось. Я говорю что думаю и думаю что говорю. При этом делаю это резко, без анестезии. В видео не избегаю даже нецензурной лексики, но в книгах с этим сложнее (особенно если вы решите издаваться в России). Я люблю меткие выражения — такие, чтобы всего пара слов, а все сразу же понятно. В общем, рублю правду-матку и не лезу за словом в карман. Все потому, что я и в жизни такой: дерзкий, волевой и целеустремленный. Все это и сделало меня долларовым миллионером.

Я вижу в себе такие черты характера:	Близкие уверены, что я общаюсь так:
Клиенты видят во мне такие черты характера:	Я хочу писать вот так:

У вас ведь уже есть литературный редактор? Должен быть. Покажите ему заполненный квадрат и вместе определите главные черты вашего будущего авторского стиля. Если возникнут трудности, расскажите редактору о своих любимых книгах. Это поможет. Затем вы впишете требования к авторской манере в ТЗ гострайтерам. Это может выглядеть так: «Стиль свободный, иногда с юмором. Не перегружать текст терминами. Избегать витиеватых формулировок». Или так: «Писать обстоятельно, но без канцелярита. Никакой излишней эмоциональности — давить на строгую экспертность. Текст должен выглядеть так, будто написан серьезным деловым человеком».

Важно понимать: чтобы следовать сложным требованиям, гострайтер должен быть универсальным солдатом. То есть уметь работать в разных стилях. Таких сложнее найти, особенно на биржах фриланса. Так что, если вы решили разделить задачи между 10 разными авторами, большинство из них не сумеют «попасть в ноты». А если вам повезет сотрудничать с высококлассным копирайтером, он и сам сможет предложить вам уникальную и цепляющую авторскую манеру. Даже без заполнения квадратов. Но это большая удача. А удача, как известно, любит подготовленных.

Три правила эффективной вычитки

Настало время проверять написанное. Напомню, что делать это нужно по мере поступления материалов. То есть каждый день. Я, например, предпочитаю читать ближе к вечеру (а формировать и надиктовывать тезисы, наоборот, утром). Это дело привычки и графика. Но вне зависимости от индивидуальных особенностей я настаиваю, чтобы вы во время чтения присланных материалов придерживались этих 3 универсальных правил:

✓ *Увлекайтесь!* Когда это не получается, текст нужно отправлять на переработку. Если даже автор засыпает от своей книги, чего требовать от читателя? Если вы пробираетесь через сложноподчиненные предложения и запутанные формулировки, будто сквозь джунгли с мачете в руках, — дело плохо. Чтобы понять, легко ли читается книга, не нужно быть профессионалом. Не нужно иметь филологическое образование. Ведь такая литература написана для простых людей. Да еще и во времена, когда информации кругом настолько много, что приходится бороться за внимание каждого читателя.

✓ *Зрите в корень!* Не стремитесь отыскать недостающие запятые и опечатки. Во-первых, перед вами черновой материал, он и не может быть безупречным. Обращать внимание на подобные недочеты — значит отбирать хлеб у редактора и корректора. А вы же не зря им платите, правда? Во-вторых, вы не лингвист, а на уроке русского в последний раз были много лет назад. Возможно, недостающей, на ваш взгляд, запятой как раз и не должно быть. Не распыляйтесь по мелочам! Оценивайте структуру главы, общую логику изложения и соответствие фактажу. Возможно, вы бы хотели усилить какие-то посылы, а о чем-то, наоборот, упомянуть вскользь, без навязчивых акцентов.

✓ *Не стесняйтесь!* Если вам что-то не нравится (вплоть до отдельных формулировок или порядка слов в предложении), не скрывайте этого. Да, мы для того и сотрудничаем с профессионалами, чтобы доверять им. Вы ведь не указываете стоматологу, как лечить больной зуб, правда? Но случай с книгой особенный. Когда что-тостораживает, сразу же говорите об этом. Возможно, копирайтер приведет убедительные аргументы, почему он сделал так, а не иначе. Не бойтесь спрашивать или делать замечания! Даже когда их очень много. Хорошо, когда

их много на начальном этапе. Это означает, что исполнитель не повторит схожих оплошностей в будущих главах.

Сразу же оговорите, что гострайтер должен вносить ваши правки максимально оперативно. Если вы этого не потребуете, девять из десяти исполнителей заглянут в ваши замечания в самый последний момент, обычно за день–два до окончания всех работ. Исправить все нахрапом не удастся — и копирайтер решит применить их через одну. В надежде на то, что в последний момент вы уже не станете скрупулезно сверять разные версии текста. Работа должна быть организована таким образом, чтобы не накапливались хвосты. Иначе у вас как у заказчика должны вырасти рога. И дело не в супружеской верности, а в злости и строгости. Хорошей идеей будет сразу договориться о штрафах за нарушение графика (правда, не каждый исполнитель на это согласится).



Подведем итог

Кто-то из признанных современных ораторов советовал не бояться публичных выступлений. Ведь ужасны только первые 10 000. В этой шутке, как и в любой другой, есть доля правды. Когда работаешь с людьми, что-то может пойти не так. В какой-то момент обязательно покажется, что исполнитель недо-рабатывает. Не нужно пугаться таких ситуаций. Во-первых, теперь вы в курсе, как добиваться своего, не стесняться вносить правки и требовать их скорейшего применения. Во-вторых, ничто в мире не безупречно. Даже ваша будущая книга. Но в этом нет трагедии. Следующая обязательно выйдет еще лучше и еще интереснее. Главное — не останавливаться.

Глава 8

На финишной прямой:

получение ISBN, публикация
и другие технические моменты

*Счастливый конец зависит от того,
где ты решил остановить историю.*

Орсон Уэллс

Итак, копирайтеры, редакторы и корректоры справились со своей работой. Написанное прошло не только текущую, но и финальную вычитку. Если нужно, устранены фактические неточности, подкорректирован стиль, внесены недостающие сведения. Словом, вас устраивает все, начиная с общей композиции и заканчивая отдельными эпитетами и метафорами. Самое время придать содержанию форму и соблюсти, так сказать, бюрократические формальности.

Оформление ISBN

ISBN (International Standard Book Number) — это международный стандартный книжный номер. Зачем он нужен и с чем его едят? Придумали ISBN в Великобритании в 1966-м для автоматизации работы с изданиями. Изначально это был девятизначный номер, затем — десятизначный, и лишь в 2007-м он обрел нынешний тринадцатизначный формат и стал совпадать со штрихкодом. Сегодня это обязательная составляющая так называемого издательского пакета, включающего также:

- индекс библиотечно-библиографической классификации (ББК);
- универсальную десятичную классификацию (УДК);
- авторский знак.

Зачем получать ISBN? Давайте разберемся на пальцах. Без него не обойтись, если вы хоть сколько-нибудь серьезно относитесь к своей затее с написанием. Прежде всего, данный номер — ключ к внесению вашей книги в глобальную базу произведений. Именно он помогает библиотекарям и представителям прочих книжных профессий легко найти издание в случае надобности. Более того, без ISBN вы не сможете продавать свою книгу через магазины. Как и без правильно оформ-

ленного титульного листа. К тому же ISBN — еще и аргумент при защите авторских прав.

Какая информация заключена в этих 13 цифрах? Прежде всего, нужно понять, что ISBN — это не целое число, а комбинация из пяти групп:

- префикс;
- код страны или группы стран, объединенных одним языком;
- код издательства;
- уникальный номер издательства;
- контрольная цифра.

Выдачей ISBN в каждой стране заведует соответствующий орган. Например, россиянам следует обращаться в Российскую книжную палату, украинцам — в Книжную палату Украины, белорусам — в Национальную книжную палату, а казахам — в Книжную палату Республики Казахстан. Дальнейшие цифры касаются только России. Именно в РКП вам полагается отправить 16 экземпляров книги, чтобы их перенаправили в библиотеки по всей стране. Но лишь в случае, когда тираж превышает 300 экземпляров. Если же их 100–300, то можно ограничиться тремя экземплярами. Если же тираж менее 100 экземпляров, то хватит и одной отправленной книги. Это, конечно, если вы вообще планируете печатать свое творение, а не воплотить его только в онлайн-варианте.

У вас есть два пути к заветному набору из 13 цифр.

☒ *Сделать все самому.* Для этого в любом случае нужно направить в книжную палату заявку. Если вы физлицо, то придется также приложить копию паспорта и согласие на обработку персональных данных. Если юрлицо или ИП — то выписку

из ЕГРИП или ЕГРЮЛ и копию свидетельства о постановке на учет в налоговой. Здесь я опять же говорю о процедуре в РФ, но везде принцип один и тот же.

☑ *Обратиться к специалистам.* В какой бы стране вы ни жили, просто вбиваете в поисковике «получить ISBN» — и видите предложения от десятков сервисов. Большинство из них в комплекте с этой услугой подготовит для вас также ББК, УДК, авторский знак и даже штрихкод. Словом, волокиты чуть меньше, а денег придется заплатить чуть больше.

Еще несколько моментов, которые вам следует учесть.

☑ *Одна книга — один ISBN.* Нет, речь не об очевидных вещах. Я имею в виду то, что, если у вас в планах и печатный, и электронный вариант, то им потребуются отдельные номера. А если соберетесь снова напечатать книгу, но с изменениями, а то и вовсе переиздать ее, опять же придется заказывать новый ISBN.

☑ *Оптом дешевле.* Когда я приобретал номера для своих книг, розничная цена превышала 20 долларов. Стоило мне заказать сразу 20 штук — и она снизилась до 10 долларов за каждый. Да, слышу ваши возражения. Чукча не писатель, и так много кодов вам ни к чему. Зато вы можете попросить издательство, с которым планируете сотрудничать, решить и этот вопрос. Они закупают номера чуть ли не по одному доллару. И если удастся договориться, то выйдет всяко дешевле.

☑ *Не платите всем подряд.* Да, на протяжении всей книги я рассказывал вам, как это замечательно — делегировать полномочия профессионалам. И все же знайте меру. Всегда найдутся люди, которые попытаются содрать с вас денег за здорово жи-

вешь. Взять то же создание штрихкода. Полосатую штукуну, за которую какой-нибудь ловкач попыбует сбить с вас долларов сто, можно сделать бесплатно и притом быстро в специальном онлайн-сервисе из выдачи поисковика.

Суммируя все вышесказанное, отмечу, что в редких случаях можно обойтись и без ISBN. Но я советую не идти на поводу у жадности и все же обзавестись этим номером. Вы и сами должны понимать, что на фоне общих затрат условные 20 долларов погоды не сделают, а наличие ISBN придаст книге солидности и вообще может сослужить хорошую службу.

Работа над дизайном и версткой

Основной акцент в книге я сделал на сотрудничество с копирайтерами, потому что, прежде всего, на их талант и ответственность вы делаете ставку. Впрочем, того, что я успел рассказать о выборе дизайнера и верстальщика, все же не достаточно. Но и рассусоливать не вижу смысла. Поэтому вот вам несколько ключевых рекомендаций.

☑ *Не делайте чужую работу.* Это касается в большей степени дизайнеров. Разумеется, толковый специалист ознакомится с вашим видением и уже на его основе будет создавать макет. Но особо хитроумные под этим предлогом начнут вас откровенно грузить: и цвет выбери, и шрифты, а еще продумай расположение элементов. Этого делать вы не должны. Вооружившись результатами брифа, хороший дизайнер предложит вам несколько вариантов макета на выбор. И когда вы остановитесь на одном из них, уже доведет его до совершенства.

☑ *Требуйте исходники изначально.* Готовый PDF-файл на руках — это, конечно, замечательно. Но на самом деле нет. Потому что он не позволяет по-человечески вносить правки в

макет. Даже если книга действительно сделана не на тяп-ляп, а качественно, когда-нибудь вы захотите выпустить второе издание, чтобы исправить и дополнить написанное. Не говоря уже о том, что печатники могут заметить недостатки уже в первом макете и нужно будет внести в него изменения. Для этого и необходим исходник, который может открыть только ПО для верстки. Например, с расширением «.indd», если макет сделан в самой популярной профильной программе — Adobe InDesign. В противном случае книга может оказаться заложником недобросовестного специалиста, и за исходники он потребует доплату.

☑ *Согласуйте ответственность за косяки.* Вы не специалист, и результат работы дизайнера или верстальщика может показаться вам достойным. Но не спешите радоваться. Когда за него возьмется в типографии, в нем могут оказаться различные недочеты. И на этом этапе тамошним специалистам зачастую проще внести коррективы самим, чем играть в испорченный телефон без гарантии нужных им правок. По крайней мере, в моей практике было именно так. Разумеется, удовольствие это не бесплатное. Должны ли вы переплачивать? Нет. Пусть дополнительные расходы по вине дизайнера или верстальщика ложатся на его плечи. Например, если дизайн обложки обошелся в 50 долларов, а правки — в 15, путем нехитрой математики получаем 35 долларов в качестве зарплаты дизайнеру.

Поиск типографии

Нет, здесь не будет рассказа о сотрудничестве с крупными издательствами. Потому что эту книгу я пишу, основываясь на собственном опыте. Только так могу быть уверен, что даю вам действенные инструменты. Я не обращался в крупные из-

дательства, потому что у меня не было цели продавать книги огромными тиражами. Это была лишь составляющая моей деятельности в направлении брендинга и маркетинга. Часть моей библиографии не была воплощена на бумаге, и в этом нет ничего плохого. Эти книги выстрелили в онлайн-пространстве и со своими задачами справились. Но некоторые, как вы знаете из предыдущих глав, я все же печатал.

Все почему-то думают, что издательство — это такое место, где тебя встречает специальная толстая тетка в очках, долго грузит сложной информацией, а затем начинает свою мудреную работу. Спешу вас успокоить: если такие раритетные особи и сохранились, то иметь дела с ними вам не придется. Вместо этого ловите предельно простой план:

- вбиваете в поисковик запрос «самостоятельно издать книгу»;
- сравниваете предложения и выбираете один из сайтов;
- в специальной форме вводите все ключевые параметры, начиная с объема и тиража, а заканчивая количеством цветных изображений;
- нажимаете кнопку «Рассчитать» и получаете стоимость;
- связываетесь с менеджером и заказываете печать книги.

Мне довелось поработать с различными небольшими типографиями, и с уверенностью могу сказать, что им по плечу ваша задача. Просто предварительно изучите отзывы о компании и убедитесь в ее надежности и должное качество работы.

Подведем итог

Не так страшны технические нюансы, как их малюют. То, что когда-то было сопряжено с кучей хлопот, сегодня по большей части можно проверить в онлайн-режиме. То есть просто, оперативно и не слишком дорого. Главное — понимать, за что действительно стоит платить, а за что из вас просто пытаются выкачать деньги. Благо теперь вы без труда это поймете.

Заключение

Вы прошли курс молодого бойца и готовы отправиться на литературный фронт, чтобы командовать собственным отрядом. Я познакомил вас с ключевыми стратегическими и тактическими приемами для написания книги. И все же давайте подведем краткий итог.

Теперь вы:

- Знаете, зачем писать книгу и какие дивиденды она способна вам принести.
- Преодолели страхи и распрощались с глупыми отговорками.
- Понимаете, какой должна быть ваша книга.
- Осознали, какие инструменты вам доступны и как ими распорядиться.
- Представляете, как делегировать эту работу профессионалам.
- Знаете, как выбрать толковых исполнителей за разумную цену.
- Разбираетесь в том, как организовать работу, чтобы сделать все быстро, но не в ущерб качеству.
- Управитесь с бюрократическими задачами.
- Подберете подходящую типографию.
- А главное, обойдете стороной все подводные камни, о которые спотыкаются новички.

Пришло время в последний раз повторить, что книга — это ступень на следующий уровень. Уровень профессионализма, доходов, признания и, в конце концов, самооценки. Когда ты человек, в багаже которого есть собственная книга, ты даже сам смотришь на себя иначе и по-другому воспринимаешь результаты своего труда. Напоследок хочу рассказать вам пару

показательных историй. С Ником Киалохой мы трудились над книгой *Lyme Disease*. Ко мне за помощью чаще всего приходят люди, которые не нашли своего места в жизни и чувствуют себя неудачниками.

Но Ник из другого теста. Посудите сами: этот парень был инструктором в подразделении спецназа, затем полицейским лейтенантом.

Далее он ушел в медицину, получил докторскую степень и стал профессором нейробиологии. Ник — один из лучших специалистов в США по болезни Лайма. Казалось бы, человек уже состоялся в жизни. И не раз. Но после издания книги он менялся буквально на глазах: становился уверенней и обретал понимание своей личности. Карьера, разумеется, тоже пошла в гору. Ведь его коллеги могли похвастать написанием разве что пособий, профинансированных университетом.



Вторая история из тех времен, когда в числе моих бизнесов были грузоперевозки. Это предприятие мы, так сказать, сообразили на троих. Моими партнерами были Джерри и Вилли. А одним из наших помощников был Джо Эскобар,

племянник некогда главного наркобарона планеты. Это было успешное предприятие, и все же впоследствии я продал свою долю и вернулся к основному роду деятельности.

Герой этой истории — один из моих партнеров, Вилли. Сотрудничеством и даже знакомством с такими людьми всегда гордятся. Он человек, который не только сделал себя сам, но и стойко сдерживал удары во время любых кризисов. Если и падал, то обязательно поднимался. Более того, он был еще и высокопоставленным членом масонской ложи. В период нашей совместной работы ему было уже хорошо за 60.



Когда я захотел сделать ему подарок, то столкнулся с типичной для моего окружения проблемой. Что подарить тому, у кого все есть? Не заявишься же в гости с бутылкой Hennessy

к человеку, который может купить целый магазин элитного алкоголя. И тут я вспомнил, что книга — лучший подарок. Только не в мещанском смысле, а в самом что ни на есть возвышенном. Я написал книгу о нем. Более того, *Диспетчер грузоперевозок*, помимо основного тиража, получил еще и специальное издание — с фотографией Вилли на обложке.

Без лишней скромности скажу, что я стал свидетелем одного из самых запоминающихся моментов в жизни Вилли. Его радость сложно передать. Представьте: состоявшийся человек на седьмом десятке едет к своей девятиностолетней маме похвастать книгой о себе. Оба они тогда очень расчувствовались. Вот в чем была ценность такого подарка для него — в очередной раз доказать самому близкому в мире человеку, что жизнь прожита не зря. И я окончательно понял, что это был правильный выбор — разместить на обложке не себя, а Вилли.

Теперь все, что я хотел вам сказать, уже сказано. Вот он, готовый рецепт успеха. Следуйте ему — и наверняка приготовите шедевр.

Удачи!

Постскриптум

Вряд ли у вас еще остались вопросы о том, как написать бизнес-книгу за две недели. Но, скорее всего, возникли другие:

- А эта книга тоже написана за 14 дней?
- Какова степень моего участия в работе над ней?
- Сколько мне стоило ее написание?

Я за открытость. Поэтому не намерен ничего скрывать. Создание этой книги отняло у меня 3,5 часа времени и 1 000 долларов. Над ней работала студия копирайтинга, с которой я давно и плотно сотрудничаю в проектах Американской Академии Гипноза. Мне не пришлось искать сторонних редактора и корректора: они уже были в штате этой компании. Мне не пришлось объяснять специфику своей деятельности: эти люди и так достаточно обо мне знают. Единственное, что мне пришлось сделать, — это записать два видео общей длительностью 1,5 часа и потратить еще 2 часа на то, чтобы прочесть написанное и внести пару незначительных правок.

Как постоянному клиенту мне предложили цену 8 долларов за 1 000 знаков. В эту сумму вошли услуги копирайтеров, литературного редактора и корректора. По сути, я получил под ключ книгу, в которой подробно и в узнаваемом стиле изложены весь мой опыт и мысли о том, как создавать бизнес-литературу. Исполнители уложились в две недели. Я же при этом не потратил и одного рабочего дня, а 1 000 долларов за такой маркетинговый и репутационный инструмент, как книга, — копейки. Кстати, ее финальную версию (в том числе и этот раздел) я прочел всего за неделю до публикации. И остался доволен.

Уверен, и вы тоже останетесь довольны. Ведь эта книга — концентрированная польза.

А теперь хватит читать. Действуйте!

Приветствую вас, друзья!

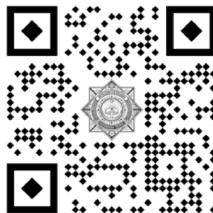
Спасибо, что выбрали мои книги. Для меня это большая честь — делиться с вами своими мыслями, идеями и опытом. Если вы нашли что-то ценное или вдохновляющее, мне будет очень приятно, если вы расскажете об этом. Оставив отзыв, вы не только поможете другим людям открыть для себя мои книги, но и вдохновите меня продолжать работать над новыми проектами.

Чтобы оставить отзыв, просто отсканируйте QR-код ниже:



Мне важно, чтобы идеи, которыми я делюсь с вами, находили отклик и распространялись дальше. Если вы хотите помочь в этом, присоединяйтесь! Любая поддержка — это вклад в создание новых книг, материалов и проектов, которые помогут еще большему числу людей.

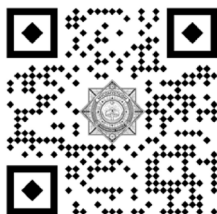
Сделать пожертвование или узнать больше можно здесь:



Я подготовил для вас особый подарок — «Священный Грибной Манифест». Этот документ раскрывает удивительную философию, основанную на уникальной концепции связи грибов

с гармонией природы и внутреннего мира человека, и показывает, как грибы могут вдохновить на более гармоничную и осознанную жизнь.

Скачать манифест можно бесплатно на моем сайте. Чтобы получить его, просто отсканируйте QR-код ниже:



Я всегда открыт для общения и взаимодействия! На моем сайте вы найдете полезные ресурсы, статьи и дополнительные материалы, которые помогут вам глубже понять темы, о которых я пишу, и найти вдохновение для новых идей. Также я рад поделиться информацией о текущих и будущих проектах, в которых раскрываются новые подходы к исследованию, развитию и поддержанию гармонии между человеком и природой.



С уважением и благодарностью,
Павел Дмитриев

A handwritten signature in black ink, reading "P. Dmitriev", with a horizontal line underneath.

Узнайте больше о книгах Павла Дмитриева



ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ШИЗОТЕРИКИ

«Энциклопедия шизотерики, или как преодолеть ад саморазвития» — книга, обличающая системы фальшивого саморазвития: от позитивного мышления и закона притяжения до синкретических квазирелигиозных течений.

Слово «шизотерика» (смесь шизофрении и зотерики) изобрел автор этой книги, миллионер и филантроп Павел Дмитриев. Он приводит убедительные доказательства, что аффирмации, медитации и прочие популярные способы обретения духовного и материально-

го богатства приводят к серьезным ментальным проблемам. Вплоть до шизофрении.

Павел Дмитриев сам долгие годы страдал от шизотерики, но сумел вырваться из ее порочного круга. Став миллионером, он разработал четкую пошаговую систему исцеления позитивщиков даже на терминальных стадиях. Эта система помогает трезво взглянуть на мир, увидеть новые возможности и начать зарабатывать от 10 000 долларов в месяц.



ПЛАНЕТА КОНЦЛАГЕРЬ

Эта книга дает ответы на вопросы, которые никогда не приходили вам в голову. Вы всю жизнь считали себя свободным человеком, но на самом деле вы тот самый раб, что

полагает себя свободным от оков. Потому что вас, как и миллионы других людей на протяжении веков, заставили так думать. Религия, история и даже биология с медициной скрывают величайшую ложь нашей цивилизации. Мир вокруг вас не более чем концлагерь, а надзиратели прячутся там, где вы их никогда не подумали бы искать.



БИБЛИЯ ЦЕЛИТЕЛЯ

«Библия целителя» — главная книга об альтернативной медицине на русском языке и единственная, где собрано абсолютно все необходимое. Этот фундаментальный труд помогает исцелить себя, учит исцелять окружающих и показывает путь к истинному просветлению. Иными словами, делает человека по-настоящему разумным, здоровым и счастливым. А главное, объясняет, как делиться этой благодатью с окружающими.



БИЗНЕС И ИММИГРАЦИЯ В США

«Бизнес и иммиграция в США» — это спасательный круг для каждого, кто стремится переехать в Америку, а также для людей, уже осуществивших переезд, но не знающих, как процветать в Соединенных Штатах. Пособие поможет минимизировать трудности, которые обычно возникают как у эмигрировавших недавно, так и у тех, кто пробыл за рубежом на протяжении 5–10 лет.

Читая книгу, вы автоматически будете сравнивать отечественные и американские реалии, постепенно усваивая модель поведения американца, чтобы чувствовать себя своим в незнакомом обществе и улучшить материальное положение. Здесь вы найдете полезные советы, невыдуманные истории, интересные факты — все, что может пригодиться на первых порах тому, кто мало знаком с американским менталитетом, языком, жизненным укладом.

Благодаря простому, понятному изложению и систематизированной информации вы легко поймете, как научиться жить в американской среде и обретете умение легко выходить из сложных ситуаций. Если вы бизнесмен, семьянин, целеустремленный человек или просто мечтатель, эта книга — то, что вам нужно.



ЭНЦИКЛОПЕДИЯ АЯВАСКИ И АМАЗОНСКОГО ШАМАНИЗМА

Книга, которую вы держите в руках, единственная в своем роде. Это наиболее полное руководство по амазонскому шаманизму. Если аяваска - ключ к ответам на любые вопросы, то моя книга - ключ к самой аяваске. Из нее вы узнаете:

Что такое вегетализм, аяваска, Сан-Педро и растения-учителя. Какие невероятные возможности таят в себе шаманские практики. Как физически и ментально подготовиться к своей первой церемонии. Чего ждать от ритуала и как извлечь из него максимум пользы. Как интегрировать полученный опыт и добиться поставленных целей. На этих страницах вас ждут ответы на сотни и даже тысячи вопросов, чтобы вы в конце концов получили ответ на главный вопрос всей своей жизни.



КАК НАПИСАТЬ БИЗНЕС-КНИГУ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ И НЕ СОЙТИ С УМА

Написать бизнес-книгу, стать настоящим экспертом, существенно расширит аудиторию и начать зарабатывать больше. У кого-то на это уходят годы. А кто-то не успевает и за всю жизнь. Вам же хватит 14 дней. Слишком хорошо чтобы быть правдой? Прочтите эту книгу — и убедитесь в обратном.

Достаточно лаконичная, чтобы не забивать голову балластом и не отнимать много драгоценного времени. Достаточно подробная, чтобы дать четкие рекомендации и разложить все по полочкам. Это не просто инструкция, как делегировать написание книги специалистам и сорвать куш. Это ваш трамплин к новому уровню профессионализма, признания и богатства. Написать одну добротную книгу не так уж сложно.

Поверьте автору 28 бестселлеров.

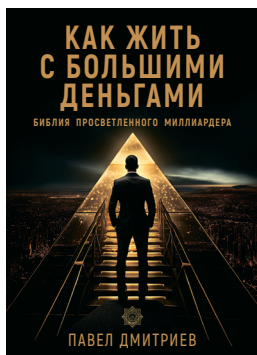


СЕКРЕТ ЦИФРОВОГО МИЛЛИОНЕРА

Эта книга написана долларовым миллионером, заработавшим свое состояние на продаже онлайн-продуктов. Она — для каждого, кто хочет добиться колоссального успеха в цифровую эпоху, но терзается множеством вопросов:

- Как начать онлайн-бизнес, не имея стартового капитала?
- Как удачно распорядиться маркетинговым бюджетом?
- Как убедить клиентов в своей экспертности?
- Как привлечь массовую аудиторию в кратчайшие сроки?

Ответы на эти и сотни других вопросов, а также отточенные стратегии и эффективные инструменты ждут вас на страницах данной книги.

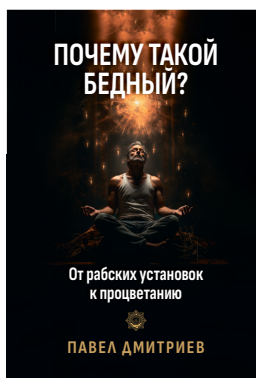


КАК ЖИТЬ С БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ

О том, как заработать миллион, написано тысячи книг. О том, что делать, когда вам это удалось, до сих пор не было ни одной. А между тем состоятельных мужчин гложут сотни непростых вопросов. И отыскать правильные ответы порой сложнее, чем руководить крупным бизнесом.

То, что неудачники с завистью называют «с жиру бесятся», на самом деле оборачивается глубоким экзистенциальным кризисом. Мужчины, уже добившиеся всего, о чем можно было мечтать, не понимают, как и ради чего жить дальше. Мультимиллионер Павел Дмитриев дает четкие ответы на эти и многие другие вопросы.

Данная книга — единственное в своем роде пособие для тех, кто уже достиг успеха, а теперь желает обрести новые смыслы и жить в гармонии с самим собой. Это настолько полная инструкция к жизни состоятельного мужчины, что Павел Дмитриев по праву назвал ее Библией. Библией просветленного миллиардера.



ПОЧЕМУ ТАКОЙ БЕДНЫЙ?

Человек ежедневно задает сотни вопросов. Пустяковых, жизненно важных, всяких. Каждый раз он рассчитывает получить исчерпывающий ответ. Но один единственный вопрос он задавать боится, притом не только собеседнику, но и самому себе. Потому что честный ответ может разрушить его хрупкий мирок. Этот вопрос звучит следующим образом: «Если я такой умный, то почему же такой бедный?»

Вы якобы все знаете. Можете подсказать политикам, как охладить горячие точки. Готовы инструктировать чиновников, как проводить реформы, а полицию — как побороть преступность. Единственное, чего вы не знаете, — как свести концы с концами. Большинство людей на планете это в себе нисколько не настораживает. В своих фантазиях они умудряются быть принцем и нищим одновременно.

Эта книга — ответ на тот самый вопрос, который вы боитесь себе задать. А заодно инструкция, как снять корону и положить начало глобальным переменам в своей жизни. Она предельно честная, прямолинейная и безжалостная — такая же, как ее автор. Павел Дмитриев прошел путь от 10 центов в кармане до многомиллионного состояния. Теперь ему доступна главная роскошь в этом мире — говорить правду.

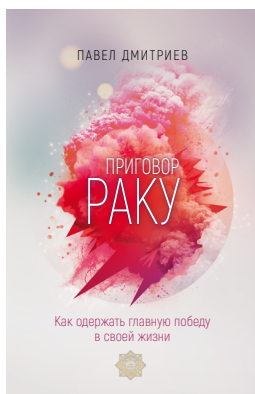


ХОЛИСТИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ СОЗНАНИЯ

Эта книга познакомит вас с самым талантливым врачом за всю историю человечества. С ним не сравнится ни Гиппократ, ни Парацельс, ни Авиценна, ни любой из ныне живущих светил медицины. Речь о вашем собственном сознании.

Не сомневайтесь, это лучший лекарь на планете, просто пока вы не знаете, как раскрыть его потенциал. В этой книге изложены простые и понятные техники, позволяющие исцелить разум и тело без докторов и табле-

ток. Лучший целитель всегда был рядом. Пришло время взять его в союзники!



ПРИГОВОР РАКУ

Эта книга – для тех, кто не согласен с приговором, который вынесла им система здравоохранения. В ней описан древний и чрезвычайно эффективный способ избавиться от злокачественных новообразований раз и навсегда. Это шанс на здоровую жизнь для вас и ваших близких. Это приговор раку. И он не подлежит обжалованию.

Когда врач говорит вам, что рак – это не приговор, дело плохо. Вас ждет дорогое и мучительное лечение, которое, скорее всего, не поможет, а затем еще более мучительная смерть. Шанс на ремиссию невысокий, и если даже вам сказочно повезет, то вся дальнейшая жизнь пройдет в постоянном страхе рецидива. Но есть и другой путь.



МАРКЕТИНГ ДЛЯ ЦЕЛИТЕЛЕЙ

Павел Дмитриев написал десятки разных книг, но у всех есть кое-что общее. Они закрывают тему. Эта книга — не исключение. Если вы внимательно ее прочтете и будете следовать изложенным в ней рекомендациям, вам больше никогда не понадобится читать ничего о маркетинге. И да, целителям он тоже необходим, как и представителям любой другой профессии. Человек, который стал мультимиллионером, помогая людям, знает о маркетинге и продажах все и даже

больше. Не зря в США Павла Дмитриева называют королем целителей — King of Healers.



МАТЕРИ-УБИЙЦЫ

Эта книга — плод моих многолетних исследований и практического опыта, подкрепленных стремлением сделать научные знания доступными для каждого.

Она раскроет вам одну из наиболее значимых тайн человеческой психики: как непроработанные психотравмы, нанесенные матерями, влияют на нас на протяжении всей жизни, независимо от нашего возраста. Это глубокое понимание может стать ключевым в улучшении качества жизни каждого человека.

Такие психотравмы часто остаются незамеченными, но их разрушительное влияние формирует подсознательные убеждения, влияющие на личные и профессиональные аспекты нашей жизни. Они приводят к застою в самореализации, финансовым проблемам и неразрешимым конфликтам в личных отношениях. Это издание станет незаменимым ресурсом как для профессионалов в области психологии, психотерапии, медицины и альтернативной медицины, так и для широкого круга читателей, желающих глубже понять свою психику и внутренний мир. Я уверен, что каждый читатель найдет в ней что-то ценное для себя, откроет новые аспекты своей личности и найдет пути преодоления тех непроработанных травм, которые нанесли нам наши матери, обретая тем самым гармонию и понимание своего внутреннего я.



ИНСТРУКЦИЯ К ЖИЗНИ

Говорят, обыватель заглядывает в инструкцию лишь после того, как что-то ломает. Эта книга тоже не просто так оказалась в ваших руках. Ваша жизнь... не работает. Недостает денег, то взаимопонимания, то гармонии, то простого человеческого счастья. Что-то не так, и вы не знаете, как это исправить. Значит, пора заглянуть в инструкцию. В инструкцию к жизни.

Ее составил я — миллионер, филантроп и просто счастливый человек. Откуда я знаю, что она верна? Это долгая история. Прочтите эту книгу — и все узнаете. Тут собраны ответы на все жизненные вопросы. И эти ответы удивительным образом верны для каждого.



ПРОФЕССИЯ ГИПНОТЕРАПЕВТ Сертификационный тренинг по гипнотерапии и НЛП

В ваших руках, возможно, самое фундаментальное пособие по гипнотерапии. Оно написано простым языком, содержит подробное описание техник и приемов, а также десятки конкретных примеров. В нем собрано все необходимое, чтобы стать профессионалом высочайшего уровня. В том числе

бонусные материалы и даже пошаговая инструкция, как всего за 30 дней запустить успешный бизнес в сфере гипнотерапии.

Эта книга написана основателем и президентом Американской Академии Гипноза, личным гипнотерапевтом голливудских звезд и известных политиков, миллионером и филантропом Павлом Дмитриевым. Павел занимается гипнотерапией более 25 лет, а его учителями были основатель НЛП Ричард Бендлер и Джеральд Кейн — ученик основоположника клинического гипноза Дейва Элмана.

Американская Академия Гипноза успешно функционирует с 2005 года. Ученики Павла уже помогли более чем 100 000 пациентов преодолеть сложные периоды в жизни, а также избавиться от алкогольной, никотиновой, наркотической и других зависимостей. Методики, описанные в этой книге, гарантируют устойчивый результат. Она, вне всяких сомнений, должна стать настольной для гипнотерапевтов, психологов, целителей, врачей и всех тех, кто желает достичь благополучия и успеха, помогая людям.

КАК НАПИСАТЬ БИЗНЕС-КНИГУ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ И НЕ СОЙТИ С УМА

Написать бизнес-книгу, стать настоящим экспертом, существенно расширить аудиторию и начать зарабатывать больше. У кого-то на это уходят годы. А кто-то не успевает и за всю жизнь. Вам же хватит 14 дней. Слишком хорошо, чтобы быть правдой? Прочтите эту книгу — и убедитесь в обратном.

Достаточно лаконичная, чтобы не забивать голову балластом и не отнимать много драгоценного времени. Достаточно подробная, чтобы дать четкие рекомендации и разложить все по полочкам. Это не просто инструкция, как делегировать написание книги специалистам и сорвать куш. Это ваш трамплин к новому уровню профессионализма, признания и богатства. Написать одну добротную книгу не так уж сложно.

Поверьте автору 28 бестселлеров.



mycomysticism.com



Инструкция от миллионера
и автора 28 книг