



Владимир Токарев

Стань продюсером своей жизни

Завязка: блокбастер
по вашему личному
сценарию.

Владимир Токарев

**Стань продюсером своей
жизни. Завязка: блокбастер
по вашему личному сценарию**

«Издательские решения»

Токарев В.

Стань продюсером своей жизни. Завязка: блокбастер по вашему личному сценарию / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-557433-6

Серия практикумов для тех, кто хотел бы стать продюсером своей жизни. У подавляющего числа людей продюсером пока является сам жизнь, а мы всего лишь актеры, для которых жизнь предлагает свой сценарий. Как стать продюсером своей жизни? Об этом серия практикумов автора.

ISBN 978-5-00-557433-6

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	7
Введение	8
Логлайн3	16
1. Первый продюсерский проект	17
Мой блог. Школа НОТ	17
Бит5	18
Модель стартапа7	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Стань продюсером своей жизни Завязка: блокбастер по вашему личному сценарию

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-0055-7433-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Журнал «Кино – 2050» зрителям и создателям

[Приглашаем спонсоров в проект краудфандинга](#)



Целью проекта является продолжение выпуска журнала «Кино – 2050» для зрителей и создателей кино. Зрители получают полезные знания, создатели – полезную обратную связь.

Аннотация

Весь мир – театр. В нем женщины, мужчины – все актеры. У них свои есть выходы, уходы, И каждый не одну играет роль.

В. Шекспир

В этой серии книг (точнее практикумов¹) я хочу предложить иную роль мужчин и женщин – роль продюсеров своей жизни.

Но профессии продюсера сначала нужно обучиться, а потом ее освоить практически.

В этой серии практикумов я предлагаю сделать и то и другое одновременно, а для иллюстрации тех или иных идей буду приводить не только свои продюсерские проекты своей жизни, но и положительные и отрицательные примеры некоторых известных людей.

Идея книги и почти готовое название родились после чтения предисловия И. Манна к бестселлеру «Выходит продюсер» Александра Роднянского.

Правда, если бы я надумал написать сценарий своей жизни уже по произошедшим событиям в ней, то это бы получился скорее сериал, чем полный метр. В некотором смысле, эта книга, где представлены описания важных для моей жизни диалогов, сцен, битов² и пр. – одновременно сама является сценарием, большая часть которого уже реализована в моей жизни. Но еще осталось немного времени, чтобы успеть спродюсировать еще один проект, надеюсь, со счастливым концом.

Что касается мысли из предисловия к названной книге о том, что каждый влияет на свою жизнь и уже является продюсером своей жизни, то я с ней категорически не согласен:

Напротив, продюсеров своей жизни крайне мало, какие-нибудь редкие единицы. Написать сценарий своей жизни, который будет реализован, весьма сложно, поскольку чаще всего вашу жизнь продюсирует кто-то другой.

Эта серия книг, или иначе, сериал – о том, как изменить ситуацию и стать продюсеров своей жизни.

В данном выпуске представлена завязка сериала.

Продолжение последует очень скоро.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ:

серия будет продаваться в магазинах сервиса Ридеро, на Амазоне и представлена в библиотеке Букмейт.

¹ Это практикум, где вы познакомитесь с теорией и сможете выполнить упражнения по продюсированию применительно к своей жизни.

² Важное событие сценария, часто поворотный момент сюжета. При подготовке сценария отдельно составляют все биты – бит шит. каждый бит описывается в одном предложении.

Краткое содержание

Введение

Логлайн

1. Первый продюсерский проект

Завязка

2. Второй продюсерский проект

Книга

3. Третий продюсерский проект

Бизнес-школа

4. Четвертый проект

Электронный консультант

5. Мои продюсерские проекты в ВК

Реорганизация группы сообществ

Рекомендуемая литература для продюсирования своей жизни

Книги по стратегии карьеры, стратегии стартапа и карьеры как стартапа

Введение

В свое время я опубликовал две серии практикумов «Стратегия новой карьеры».



И «Стратегия стартапа»



А потом как-то встретил книгу с названием, «Жизнь как стартап». И я загорелся идеей подготовить практикум с названием «Карьера как стартап». Выпустил несколько книг, но что-то у меня затормозило – показавшийся мне сначала простым синтез стратегии стартапа и стратегии карьеры встретил не очень понятное мне препятствие.



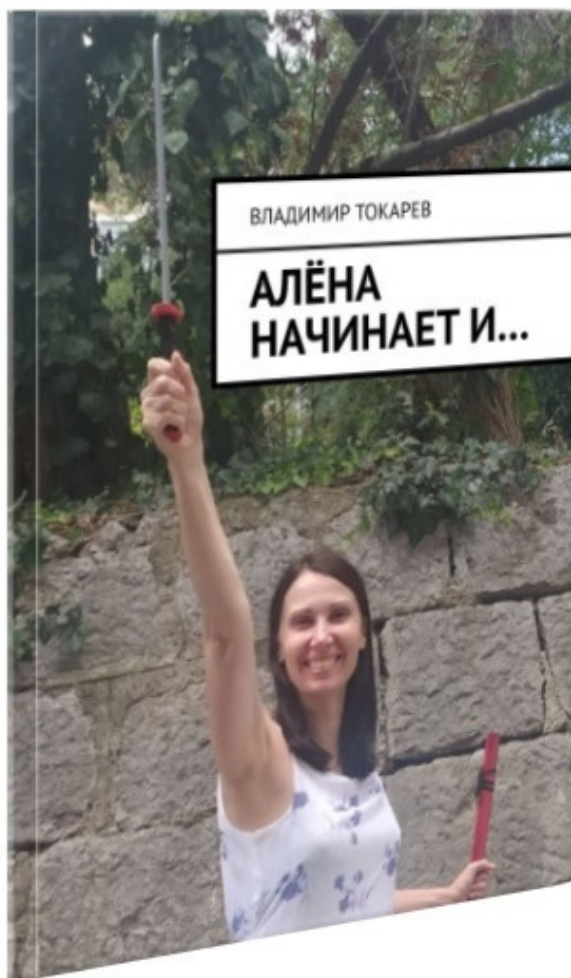
Я не волновался за читателей, кто приобрел первые выпуски «Карьеры как стартапа», – технология разработки стратегии для разных объектов одинаковая с небольшим числом нюансов для каждого объекта, а по стратегии фирмы, стартапа и карьеры практикумы изданы полностью – читатель сам разберется и доведет работу до конца.

А в 2021 году я открыл новое для себя направление – стратегию отраслей и регионов.

Одна из книг – стратегия киноиндустрии РФ по этой теме выбивалась из общего ряда тем, что мои представления об этой отрасли были минимальны. Но я добросовестно прослушал 3 курса по кино в проекте «Открытое образование, чтобы погрузиться хотя бы в теорию новой для себя темы.



А затем, чтобы погрузиться в тему практически, насколько это возможно, с учетом того, что в кино я никогда не работал, я решил сам написать сценарий для экранизации своей книги «Алёна начинает и...»



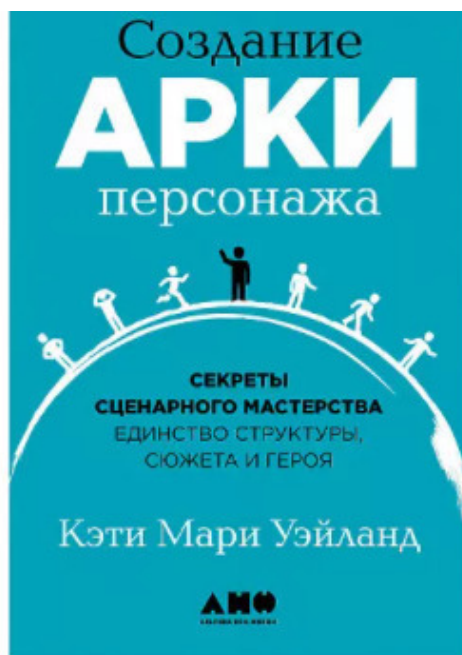
Но задача оказалась намного сложнее, чем я предполагал. И я продолжил заниматься ликбезом уже по теме написания сценариев. С этой целью даже запустил журнал для зрителей и создателей кино —



И в рамках проекта краудфандинга даже выпустил уже 2 номера и приступил к третьему.

При этом стал и далее повышать свою квалификацию самыми эффективными методами, которые я разработал для обучения менеджменту – моей основной сфере деятельности.

Приобрел отличную книгу по теме подготовки сценариев посмотрел много видеоуроков



И, что не удивительно, – пришел к идее продюсирования.

Мне продюсер нужен и для продвижения моих книг и для продвижения онлайн обучения, и для продюсирования проектов краудфандинга и др., но институт продюсирования в этих направлениях у нас только-только формируется, а успешные продюсеры по названным направлениям, что называется, работают на предоплате с неизвестным результатом.

**Что остается делать? – стать самому себе продюсером!
Решение принято.**

Ну, а когда я послушал короткие курсы по продюсированию, я заинтересовался книгой Александра Роднянского —



В этой книге я и нашел почти готовое новое название для практикумов по теме «Карьера как стартап».

И с новым желанием я решил незаконченную серию подготовить в принципиально новом варианте «Стань продюсером своей жизни».

Ну а формат написания этого практикума я избрал по аналогии написания сценариев – начиная с логлайна, изредка продолжая подготовкой бит шита, сцен и диалогов. Ну, сами скоро увидите.

Логлайн³

Автор большого числа в основном нехудожественных книг, практикумов по широкому кругу тем, связанных с менеджментом, планов по созданию бизнес-школы, онлайн обучения и прочих идей и проектов не смог найти своего продюсера. И тогда он решил продюсером своих проектов стать сам.

³ Краткое содержание фильма.

1. Первый продюсерский проект Завязка

Мой блог. Школа НОТ

Отрывок из книги «Три менеджмента в одном флаконе»



Любозн. гендир⁴: Расскажи, а когда ты впервые начал обучать тайм-менеджменту (ТМ)?

Автор: Почти одновременно с началом постижения тайм-менеджмента для себя. Говорят, кто не наигрался в игрушки в детстве, доигрывает в зрелом возрасте.

Судя по всему, я не «наигрался» в юности в общественную работу, и потому уже на склоне предельного комсомольского возраста (когда мне было около 30 лет) неожиданно окунулся в активную комсомольскую работу.

⁴ Любознательный генеральный директор – виртуальный герой книг автора.

Еще при чтении книги Гавриила Попова «Техника личной работы» я обратил внимание, что автор, кроме чисто технических приемов по управлению временем, включил в свою книгу раздел ораторское искусство.

Начав изучать библиотечные каталоги, я обнаружил для себя также новые (для меня) книги, посвященные более эффективной организации своей деятельности. В первую очередь это книга Франца Лёзера «Тренировка памяти» (если из нее убрать абзацы, посвященные восхвалению социализма, она остается лучшей книгой на тему тренировки памяти), а также книги разных авторов по быстрому чтению. Кроме того, я записался в модный в то время «кружок по аутотренингу», который был открыт на нашем предприятии.

Ну а после изучения этих книг я организовал комсомольских активистов нашего предприятия на необычную задачу. Я предложил – *Давайте организуем школу научной организации труда для желающих пройти обучение по учету времени, тренировке памяти, рациональному чтению!* На вопрос – а кто будет обучать в этой школе, я ответил – мы сами, только сначала потренируемся немножко на самих себе – поучим друг друга, а затем напишем объявление и начнем обучать желающих.

Мы смогли уговорить специалиста, который проводил занятия по аутотренингу, втянуться в нашу авантюру. Разделили предметы между собой и добавили кроме учета времени, тренировки памяти и быстрого чтения еще «урок физкультуры». Чтобы нам не попало за обучение в рабочее время, каждый урок сжали до 30 минут, что положительно сказалось на динамике нашей учебной программы. Мы подготовили 3 выпуска 2-х месячной школы НОТ (научной организации труда) примерно по 20 человек, после чего по своей инициативе закрыли программу (у всего даже самого хорошего есть свой жизненный цикл).

Я взял себе предмет по учету времени, другие предметы вели мои коллеги. Интересно, что когда после окончания нашей программы я спросил одного из новоиспеченных преподавателей (по быстрому чтению), какова, по его мнению, теперь квалификация каждого из нас, он ответил примерно так: «Я прочитал недавно еще одну книгу по быстрому чтению. И она меня удивила тем, что я не только в ней не нашел для себя ничего нового, но, пожалуй, смог бы написать лучше».

В результате интенсивной работы преподавателями дисциплин, в которых мы на начало нашей авантюры были дилетантами (мы все по специальности были физики или радиофизики), к завершению учебной программы мы стали настоящими профи. Этому способствовало не только рассказы другим о том, что мы прочитали сами по несколько раз, а также по возможности провели эксперименты на самих себе. А то, что слушатели, задавая нам каверзные вопросы, заставляли нас более глубоко проникать в сущность тех предметов, в которых мы себя наглейшим образом объявили новоиспеченными гуру.

Уже много позже, технология быстрого освоения нового, применяемая при оказании услуг нашим клиентам, стала включать в себя обязательный процесс «обучения себя через обучение других».

Если вы хотите не только пройти курс по ТМ, но и глубоко овладеть этой безусловно полезной сферой деятельности, начинайте подбирать для себя небольшую аудиторию, которая будет выступать для вас в качестве подопытных кроликов.

Хорошо знает предмет только один человек в классе – сам преподаватель.

Бит⁵

⁵ Бит шит – описание сценария в формате битов, в которых одним предложением описывается важный элемент сценария. Для полного метра количество битов обычно 20—30.

Переход на работу на кафедру экономики иняза с трудовой книжкой в 1994 году⁶.

⁶ в 1993—1994 гг. я работал в инязе преподавателем управленческих дисциплин по совместительству. Почему мне не подписали продолжение годового контракта в другом вузе, где я работал с трудовой книжкой в первый год своей преподавательской деятельности, я расскажу чуть позже, – это другой продюсерский проект.

Модель стартапа⁷

Как бы проверить гипотезу – «Если реализовать стратегию стартапа „для себя“⁸, вероятность успеха будет значительно выше»? Вопрос на много тысяч долларов.

А что, если в качестве экспериментальной площадки для проверки этой гипотезы использовать издание книги, где книга – продукт стартапа? Рискнем сделать это сначала гипотетически. Для чего сравним книгу как стартап (1) с классическим стартапом (2) и выпуском нового продукта сложившейся фирмой (3).

Для разработки стратегии любого объекта нужно выполнить анализ внешней среды и оценить потенциал самого объекта, после чего прогенерировать стратегические решения⁹ (в процессе SWOT-анализа).

Откуда следует, что для начала нужно представить модель объекта¹⁰.

1. Итак, начнем с новой книги (так как для нее я предполагаю рассмотреть условный пример по разработке стратегии). Книга, как стартап, включает в себя собственно продукт – книгу. У нее (у книги) есть свои сильные и слабые стороны. Предположим, для анализа я возьму свою написанную и уже изданную книгу «Русский менеджмент».

Вторым «слоем» модели этого стартапа будет сам автор книги. Я отмечал ранее, что издательства снижают риски, предпочитая инвестировать в книги известных авторов.

⁷ Из книги «Стратегические секреты консультанта».

⁸ Обычно стратегия стартапа составляется для инвестора.

⁹ Они-то, после приведения в непротиворечивую систему, и составят стратегию.

¹⁰ С внешней средой проблем пока не вижу – используем классические модели, например, представление внешней среды в виде среды прямого и косвенного воздействия.



У каждого автора свои индивидуальные силы и слабости. Моя слабость – недостаточно известный автор.

Третий слой (уровень) модели – издательство. У него есть свои характеристики. В моем примере – это издательство Ридеро.ру (Издательские решения).

2. Применим эту трехуровневую модель к классическому стартапу.

В качестве такого я избираю книжное издательство РидероРу (далее просто Ридеро). Это, как следует из открытых источников, классический стартап с возможным выходом из стартапа его учредителей.

Проведем параллели —

Первый слой – (была книга) – проект Ридеро. По открытым источникам выделим силы и слабости этого классического стартапа. Одна сильная сторона очевидна – книги выпускаются Ридеро настоящие со всеми атрибутами книги.

Второй слой – (у меня, в первом случае – про книгу, это был автор). Здесь – группа предпринимателей (или один предприниматель), запустивший Ридеро, со своими силами и слабостями (предпринимателя).

Третий слой – своеобразные «бизнес-ангелы» стартапа, то бишь инвесторы (Таковым для книги является издательство, либо настоящий «ангел» – знакомый, готовый расстаться со своими деньгами – на издание книги, но с надеждой получить прибыль). У Ридеро (по открытым источникам) – свои бизнес-ангелы со своими силами и слабостями.

3. Обращаемся к последнему объекту – запуску новых продуктов уже сложившейся фирмой.

Первый слой – сам продукт (например, туроператор речных круизов решил открыть новое направление – деловой центр на базе приобретенной для этого турбазы). У проекта есть свои силы и слабости (например, близкое расположение турбазы к городу).

Второй слой. У фирмы есть свой предпринимательский ресурс (по аналогии с автором в первом примере и предпринимателем в классическом стартапе). Имеются силы и слабости этого ресурса.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

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