

Виктор С. Чибисов

Продюсер — подражай!
Пока не сделаешь это своим!

Многие великие люди
добились успеха,
потому что учились у тех,
кто уже сделал это



Виктор Чибисов
**Продюсер-подражай! Пока
не сделаешь это своим**

<https://litres.ru/73203578>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — практичный и вдохновляющий гид для тех, кто только заходит в продюсирование и хочет расти быстрее, чем позволяет метод «набивать шишки». Её главная идея проста: профессиональный успех начинается с умелого подражания лучшим — не как слепого копирования, а как осознанного принятия стратегий, привычек, подходов к риску, коммуникации и принятию решений, которые уже доказали свою эффективность в индустрии.

Виктор Чибисов

Продюсер-подражай! Пока не сделаешь это своим

Посвящаю тем, кто желает найти своих мастеров, у которых хочется учиться, собрать собственную рабочую систему из чужих лучших практик и однажды поймать тот момент, когда вы вдруг понимаете: вы уже не копируете – вы создаёте.

«Подражай пока не сделаешь это своим!» объясняет, почему подражание работает на уровне психологии и мышления, чем оно принципиально отличается от западного «Fake it till you make it» и почему российская модель – с уважением к опыту, традициям и прагматичным расчетом – часто даст более надежный результат. Читатель увидит продюсирование не как набор «секретных фишек», а как ремесло: его можно освоить, если правильно выбрать ориентиры и последовательно пройти путь от внешнего повторения к собственному стилю.

Внутри – методика шаг за шагом, живые истории и диалоги из мира кино, музыки, блогинга, инфобизнеса и event-индустрии, а также разбор реальных российских и зарубежных

кейсов: как мыслит сильный продюсер, как он упаковывает идеи, собирает команду, ведет переговоры и держит проект в реальности, а не в мечтах. Книга написана простым языком, с юмором и поддержкой – как разговор с опытным коллегой, который не читает лекции, а помогает быстро встать на ноги и начать делать проекты, за которые не стыдно.

Предисловие

Есть две новости: хорошая и ещё лучше. Хорошая – продюсером не рождаются. Ещё лучше – продюсером можно стать быстрее, чем вам кажется, если перестать делать вид, что вы уже всё умеете, и начать делать то, что действительно работает: учиться у лучших через осознанное подражание.

Эта книга написана для тех, кто только заходит в индустрию и уже чувствует характерный запах: смесь адреналина, дедлайнов и чужих ожиданий. Вы хотите продюсировать кино или музыку, запускать курсы, собирать ивенты, растить блогеров, собирать команды, находить деньги, превращать идеи в продукт и продукт в результат. И, главное, вы хотите расти быстро и надёжно, без героического «я сам» и без стыда за то, что вы пока новичок.

Я знаю, как это бывает. С одной стороны, вокруг громко звучит западная мантра «Fake it till you make it» – притворяйся, пока не получится. Мол, надень уверенность, как пиджак, зайди в комнату переговоров так, будто ты уже продюсировал три сериала для платформы, и мир поверит. Иногда

это действительно помогает не трусить и сделать шаг вперёд. Но у этой установки есть побочный эффект: она легко превращается в жизнь на кредит доверия, который вы не успеваете закрыть результатом. А продюсирование – профессия, где кредит доверия выдаётся быстро, но проценты начисляются с первого дня.

Российская реальность устроена иначе. У нас любят результаты, но ещё сильнее у нас любят опыт. У нас уважают ремесло, традицию, репутацию и «с кем ты работал». У нас быстрее прощают неопытность, чем пустую самоуверенность. И при этом у нас невероятно ценят человека, который умеет учиться, который «впитывает», который не спорит с практикой, а задаёт точные вопросы и делает выводы. Поэтому вместо «притворяйся» я предлагаю вам другой маршрут: подражай, пока не сделаешь это своим.

Подражание – слово коварное. Оно часто звучит как обвинение: «Он просто копирует». В творческих индустриях это вообще почти ругательство. Но в реальной профессиональной среде всё сложнее и честнее. Подражание – это не плагиат и не обезьянничанье. Это способ быстро освоить язык профессии. Сначала вы повторяете интонации, потом учитесь строить фразы, потом у вас появляется свой стиль. Так работают музыканты, когда играют чужие партии, режиссёры, когда снимают «этюды» под любимых мастеров, предприниматели, когда берут удачную бизнес-модель и адаптируют её под рынок, и продюсеры – когда учатся принимать

решения так, как их принимают люди с десятилетиями опыта.

Представьте, что вы учитесь водить. Вам ведь не приходит в голову сказать: «Я не буду смотреть, как инструктор трогается на подъёме, потому что это будет подражание, а я хочу быть оригинальным». Вы смотрите, повторяете, ошибаетесь, снова повторяете. И только потом начинаете водить «по-своему», но уже безопасно и уверенно. Продюсирование – такая же практика. Только вместо сцепления и газа у вас бюджет, команда, сроки, переговоры, риски, маркетинг, дистрибуция и человеческие отношения, которые всегда сложнее любых KPI.

В этой книге мы разберём, почему подражание – один из самых мощных инструментов ускоренного развития. Не потому, что «так проще», а потому, что так устроен мозг и так устроены профессии, где цена ошибки высока. Мы поговорим о когнитивных механизмах: почему вы запоминаете не советы, а модели поведения; почему «насмотренность» – это не магия, а навык; как мозг экономит энергию, собирая из чужого опыта рабочие шаблоны. Мы затронем философскую сторону: где проходит граница между уважительным продолжением традиции и копированием; как формируется авторский почерк; почему индивидуальность – это не стартовая точка, а итог пути.

Но главная ценность книги – практическая методика. Не теоретические рассуждения из серии «верьте в себя и делай-

те контент», а понятные шаги, которые можно применить в любой сфере продюсирования. Как выбрать «эталонных» мастеров и не утонуть в бесконечной ленте кейсов. Как разложить чужой успех на составные части и понять, что именно стоит перенимать: структуру переговоров, формат брифа, способ собирать команду, логику упаковки проекта, систему контроля качества, стиль коммуникации. Как отличить «видимые элементы» успеха – красивый пресс-релиз и уверенный тон – от настоящих причин, которые находятся глубже: дисциплины, процесса, решений, ошибок и того, как человек из них выбирается. Как тренироваться без риска сжечь репутацию. Как превращать подражание в собственный стиль, чтобы в какой-то момент вас уже начинали копировать другие – и делали это плохо, как положено.

Вы увидите реальные истории – российские и зарубежные. Где подражание спасало карьеру, а где попытка «быть собой с первого дня» превращалась в дорогое шоу одного актёра под названием «я не понял, почему не получилось». Будут кейсы из кино, музыки, инфобизнеса, блогинга, event-индустрии. Не для того, чтобы сказать: «делайте так же», а чтобы научить вас видеть закономерности и переносить их на свои проекты.

Я специально пишу просто, дружелюбно и с юмором, потому что индустрии вокруг нас и так переполнены пафосом и сложными словами. Продюсеру не нужно звучать умно – продюсеру нужно, чтобы работало. Если какой-то тер-

мин неизбежен, мы переведем его на бытовой язык. Если какая-то концепция сложна, мы найдём аналогию из жизни. И если вы где-то по пути подумаете: «Похоже, я не тяну», я заранее отвечу: тянете. Просто вы на этапе, где голова уже хочет результата, а руки ещё набирают точность. Это нормально. Это и есть обучение.

Эта книга не обещает волшебную таблетку. В продюсировании вообще мало волшебства, зато много ремесла. Но она даст вам то, что действительно ускоряет: ясную карту, правильные опоры и честный способ сократить путь. Вы перестанете тратить месяцы на догадки и начнёте тратить недели на практику. Вы научитесь не «играть в продюсера», а постепенно становиться продюсером – через повторение, осмысление и адаптацию.

И ещё одно важное. Подражание – это не отказ от себя. Это как примерка одежды в хорошем магазине. Вы можете примерить десять пиджаков, чтобы понять, какой фасон ваш. Вы не обязаны носить чужой стиль всю жизнь. Но если вы никогда не примеряли ничего, кроме того, что случайно оказалось дома, вы будете долго убеждать себя, что «мне и так нормально». Профессионал отличается от новичка тем, что он выбирает осознанно. И если вы читаете это предисловие, значит, вы уже на пути к осознанности.

Откройте следующую главу как продюсер, который не стесняется учиться. Ваша задача на ближайшее время не «быть гением», а стать системным. Не «показать уверен-

ность», а выстроить процесс. Не «выглядеть как профи», а делать так, чтобы рядом с вами проекты становились реальностью.

Подражайте лучшим – с уважением, вниманием и здравым смыслом. А потом сделайте это своим.

От автора

Если вы держите в руках эту книгу, значит, у вас уже есть одна важная продюсерская суперсила: вы не ждёте «идеального момента». Вы ищете инструмент. Способ быстрее разогнаться. И, возможно, честно признаться себе: «Я пока не мастер, но очень хочу им стать – и готов учиться по-взрослому».

Продюсер – профессия странная и прекрасная. Снаружи кажется, что продюсер либо «всё решает», либо «просто знаком со всеми», либо «умеет красиво говорить по телефону». Внутри же это ремесло, в котором каждое решение – про ответственность, риск, вкус и умение договариваться. Продюсер держит в голове картину целиком, но при этом способен разрулить мелочь уровня «где взять второй удлинитель» так, будто от этого действительно зависит судьба проекта. Потому что иногда зависит.

Я написал эту книгу для тех, кто только заходит в индустрию: кино, музыка, инфобизнес, блогинг, ивенты, подкасты, медиа, образовательные продукты – да хоть городские фестивали и корпоративные шоу. Везде, где есть идея, ко-

манда, аудитория и дедлайн, нужен человек, который соединит всё это в работающую систему. И, скорее всего, этот человек – вы. Просто пока ещё без опыта, без кейсов и без ощущения, что вы «имеете право» называться продюсером.

Вот тут и появляется тема, из-за которой книга получила своё название: подражай, пока не сделаешь это своим.

Звучит дерзко? На самом деле – честно. Мы почему-то стесняемся слова «подражание». Нам кажется, что это почти как списывать. Будто если вы взяли чей-то подход, то вы уже не «настоящий». Но давайте проведём бытовую аналогию. Представьте, что вы учитесь готовить. Вы же не начинаете с изобретения собственной кухни. Сначала вы повторяете: берёте рецепт шефа, делаете «как написано», наблюдаете, что получилось, и только потом начинаете добавлять «чуть больше чеснока» и «а давайте без сахара». В продюсировании ровно так же: сначала вы повторяете работающие схемы, а потом превращаете их в свою систему.

В этой книге я предлагаю заменить модный западный лозунг *Fake it till you make it* на более здоровую и рабочую модель, особенно понятную в нашей реальности: подражай с уважением, наблюдай внимательно, повторяй осознанно, адаптируй прагматично, а затем делай по-своему.

Fake it till you make it часто сводится к тому, чтобы изображать уверенность, даже когда внутри пусто. Иногда это помогает пережить страх сцены или переговоров, спору нет. Но в нашей индустрии «притворство» легко превращается в

мину замедленного действия. Потому что продюсирование – это не только про уверенный голос. Это про сроки, бюджеты, договорённости, репутацию и людей, которые из-за ваших решений могут либо взлететь, либо попасть в неприятности. Поэтому я за другой подход: не изображать компетентность, а временно занимать форму компетентности – через модели, инструменты и мышление тех, кто уже проходил этот путь. Это не маска. Это тренажёр.

Я видел, как начинающие продюсеры годами топчутся на месте, потому что пытаются «быть уникальными» ещё до того, как освоили базу. Они как музыканты, которые хотят сразу играть джаз, не зная гамм. Как режиссёры, которые мечтают о Каннах, но не умеют собрать съёмочный день без хаоса. Как организаторы мероприятий, которые придумывают «вау-концепции», но забывают про план эвакуации, гардероб и туалеты (поверьте, туалеты – это тёмная материя ивент-индустрии). И наоборот – я видел, как люди взлетают быстро и стабильно, потому что не стесняются учиться у лучших: разбирают чужие кейсы, копируют структуру переговоров, перенимают ритуалы управления командой, повторяют удачные форматы, собирают свой набор правил. Через полгода они уже звучат и действуют «как свои». Через год их начинают цитировать.

Подражание – это не про то, чтобы стать чьей-то тенью. Это про то, чтобы взять чужую лестницу, подняться на нужную высоту, а потом построить свой балкон.

В этой книге я буду разговаривать с вами так, как разговаривают в нормальной рабочей среде: без надутых терминов ради терминов и без «успешного успеха». Я буду разбирать продюсерские ситуации так, как их реально проживают: когда у вас одновременно горит бюджет, артист устал, партнёр молчит третий день, а площадка вдруг «не может» дать свет по договору. Мы будем говорить о мышлении, о когнитивных ловушках, о философии мастерства, о профессиональной этике, о том, почему некоторые решения кажутся «интуицией», хотя на деле это опыт, упакованный в привычки. И, конечно, о практической методике: как выбирать «кого подражать», как извлекать правила из чужого успеха, как тренировать навык, как не превратиться в копию, как вовремя начать делать по-своему.

Я специально сделал главы похожими на статьи для профессионального издания: чтобы вы могли читать их как учебный материал, возвращаться, выписывать, спорить, проверять на практике. В продюсировании вообще полезно спорить – главное, делать это с фактами, цифрами и уважением к людям, а не с криком «я так чувствую».

Ещё одна важная вещь. Эта книга не обещает вам быстрый успех без боли. Продюсерская жизнь – это не прогулка по красной дорожке. Это скорее марафон с препятствиями, где вам иногда выдают микрофон, иногда – лопату, а иногда – просьбу «срочно придумать чудо к пятнице». Но я обещаю другое: вы получите понятный маршрут и способ

экономить годы. Потому что учиться на чужих проверенных схемах быстрее, чем набивать все шишки собственной головой. Хотя пару шишек всё равно будет. Это тоже часть профессии. Просто мы сделаем так, чтобы они были полезными, а не фатальными.

Если вы сейчас думаете: «А вдруг я не тот человек? А вдруг мне не хватит харизмы? А вдруг я интроверт и не умею продавать?» – добро пожаловать в клуб. Большинство нормальных продюсеров периодически так думают. Отличие в том, что профессионал действует не потому, что он всегда уверен, а потому что у него есть опора: метод, привычки, структура, люди и понимание, что делать дальше. Именно это мы и будем собирать.

И последнее. Я очень хочу, чтобы вы читали эту книгу не как строгий учебник, который надо «осилить», а как разговор с более опытным коллегой, который подсвечивает: «Смотри, вот так делают сильные. Вот почему это работает. Вот как попробовать безопасно. А вот где точно не надо геройствовать».

Подражайте лучшим. Делайте это осознанно. Относитесь к чужому опыту с уважением, к своим ошибкам – с юмором, а к людям вокруг – по-человечески. И тогда в какой-то момент вы поймаете себя на мысли: «Странно. Я больше не подражаю. Я просто делаю. Это уже моё».

Начинаем!

Ваш Виктор С. Чибисов, продюсер

Введение

Если я видел дальше, то потому, что стоял на плечах гигантов.

– Исаак Ньютон, физик и математик

Если вы держите в руках эту книгу, значит у вас уже есть важное качество продюсера – внутренняя наглость в хорошем смысле. Та самая, которая позволяет не просто смотреть, как другие запускают фильмы, альбомы, шоу, курсы, фестивали и блоги, а задавать себе опасный вопрос: «А почему не я?» Опасный – потому что дальше начинаются действия, дедлайны, переговоры, «мы подумаем» в письмах и волшебные таблички Excel, от которых у творческих людей иногда случается лёгкая паника.

Продюсер – это человек, который превращает «идею на салфетке» в продукт, который кто-то покупает, смотрит, слушает, обсуждает и рекомендует. Он не обязательно самый талантливый в комнате. Часто наоборот – он просто лучше всех умеет собирать команду, принимать решения в тумане и держать курс, когда штормит. Продюсер – это не профессия про «вдохновение». Это профессия про ответственность, вкус, ремесло и способность делать так, чтобы работа других людей не превращалась в бесконечный творческий кружок «поговорим о прекрасном».

Эта книга написана для начинающих продюсеров в кино,

музыке, инфобизнесе, блогинге, event-индустрии и вообще в любой сфере, где есть аудитория, продукт и необходимость довести дело до результата. Для тех, кто хочет расти быстрее и надёжнее, чем «как пойдёт». Для тех, кто устал ждать волшебного озарения и подозревает, что в индустрии есть закономерности. Спойлер: да, есть. И их можно перенять.

Почему сейчас профессия продюсера на пике популярности

Потому что мы живём в эпоху, где контента стало больше, чем свободного внимания. Раньше дефицитом была возможность что-то сделать: снять, записать, издать, донести до людей. Сегодня дефицит – это продуманный запуск, качественная упаковка, правильный канал, понятная стратегия и дисциплина, которая превращает хаос в релиз.

Технологии упростили производство. Камера в телефоне снимает так, что десять лет назад это требовало бюджета и оператора с серьёзным видом. Музыку можно писать дома, курс – собрать на платформе, концерт – организовать через чаты и сервисы, фильм – запустить в онлайн. Барьер входа снизился, и это отличная новость... для тех, кто умеет управлять процессом. Потому что когда снимать и выпускать могут все, выигрывает не тот, кто просто умеет «делать», а тот, кто умеет доводить до зрителя и монетизации.

Добавьте сюда рост авторской экономики. Люди покупают не только продукт, но и личность: взгляд, стиль, тон, «своего человека». Поэтому продюсер сегодня работает не толь-

ко с проектом, но и с образом, позиционированием, доверием, репутацией и долгой дистанцией. Это уже не «запустили один раз и разошлись». Это построение системы, где каждый следующий проект легче предыдущего, потому что растёт аудитория, команда, партнёрская сеть и кредит доверия.

Есть и ещё один фактор, особенно актуальный для России: нестабильность. Рынки меняются, площадки меняются, правила меняются, бюджеты то есть, то «давайте в следующем квартале». В таких условиях продюсер становится человеком, который умеет адаптироваться и находить решения. Когда всё вокруг шевелится, востребованы те, кто умеет шевелиться осмысленно. Не суетиться, а управлять.

И наконец – романтика. Да, она тоже работает. Продюсер звучит как человек, который «делает большие дела». И это правда. Просто в реальности большие дела делаются не в смокинге на премьере, а в переписке с подрядчиком, который «почти закончил», в попытке объяснить творцу, что «дедлайн – это не настроение», и в поиске денег на ещё один день съёмок, потому что «мы не успели, но там был прекрасный свет». Добро пожаловать в профессию.

Мифы и реальность профессионального роста

Один из самых вредных мифов в продюсировании – что успех определяется врождённым талантом, харизмой, связями или магическим «чутьём». Конечно, бывает, что человек с детства «организатор», а другой – «творческая натура». Но в индустрии, где на кону деньги, сроки и репутация, выжи-

вают не архетипы, а навыки.

Талант без системы – это как дорогая гитара без струн. Вроде красиво, но не звучит. А система без таланта – это рабочий инструмент, который можно точить. Именно поэтому профессиональный рост в продюсировании чаще выглядит не как внезапный взлёт, а как накопление компетенций: переговоры, финансовое планирование, продакшн-менеджмент, юридическая грамотность, маркетинг, работа с командой, понимание аудитории, умение принимать решения и держать удар, когда всё идёт не по плану.

Обычно новичок думает, что у опытных продюсеров есть суперспособность – «знать заранее». На самом деле у них есть другое: они уже видели похожие ситуации и выучили шаблоны. Они знают, где чаще всего ломается процесс. Знают, что если на предпродакшне вы экономите время, на продакшне вы теряете деньги, а на постпродакшне – нервы. Знают, что «мы потом согласуем» – это фраза, которая превращается в «мы переделываем» в самый дорогой момент. Это не магия. Это опыт и метод.

И вот тут появляется хорошая новость для начинающих: опыт – штука переносимая. Не целиком, конечно, но в виде стратегий, привычек, подходов, мышления. Вы можете взять сокращённый путь – не проживать все ошибки лично, а учиться на чужих. И это не читерство. Это профессионализм.

Концепции подражания: краткое изложение

Ключевая идея книги проста и немного дерзкая: путь к профессиональному успеху в продюсировании начинается с умелого подражания лучшим.

Важно сразу договориться о терминах. Подражание здесь – не «скопировал и выдал за своё». Это не воровство и не пародия. Это осознанное перенятие того, что работает: стратегий, структуры мышления, способов принимать решения, формулировать задачи, вести переговоры, собирать команду, управлять рисками и запускать продукт.

Когда вы новичок, у вас есть две проблемы. Первая – вы не знаете, как правильно. Вторая – вы не знаете, что именно вы не знаете. Поэтому вы пытаетесь изобретать велосипед в темноте, причём без инструкции и с убеждением, что настоящий талант обязан страдать. Подражание решает обе проблемы: оно даёт вам готовый каркас и подсвечивает слепые зоны.

Западная формула «Fake it till you make it» предлагает притворяться компетентным, пока компетентность не появится. Иногда это работает как психологический костыль: вы смелее входите в роль, меньше боитесь, быстрее действуете. Но у этой модели есть побочный эффект: она поощряет образ вместо сути. Вы можете выглядеть уверенно, говорить правильные слова, собирать «упаковку», но внутри не иметь ремесла. В продюсировании это опасно: реальность быстро проверяет вас дедлайнами, договорами и кассой.

Российская модель, на которую опирается эта книга, ближе к ученичеству. В ней есть уважение к опыту и прагматизм. Сначала ты смотришь, как делают мастера. Потом повторяешь. Потом понимаешь, почему именно так. Потом адаптируешь под себя. И только после этого добавляешь собственные находки. Это не унижительно. Это честный путь к мастерству, которым пользовались все – от ремесленников до великих режиссёров.

Представьте, что вы учитесь готовить. Можно бесконечно говорить: «Я автор, я так чувствую», – и класть соль в кофе, потому что «так уникально». А можно взять рецепты шефа, повторить десять раз, научиться чувствовать продукты, понять базу и уже потом делать свой фирменный соус. В продюсировании ровно так же. Сначала – база, потом – почерк.

Эта книга будет помогать вам «подражать правильно». Не копировать внешние атрибуты успеха, а собирать рабочие модели: как думает сильный продюсер, как он планирует, как разговаривает с командой, как выбирает проекты, как работает с риском, как измеряет результат и как сохраняет человеческое лицо, когда вокруг аврал и все немножко нервные.

В следующих главах мы разберём, почему подражание ускоряет развитие с точки зрения психологии и когнитивных механизмов, как отличить здоровое принятие от пустого «притворства», по каким этапам выстраивать свой путь, и как реальные продюсеры – российские и зарубежные – проходили этот маршрут. Да, будут истории. Да, будут диалоги.

И да, будет момент, где вы узнаете себя в героя, который говорит: «Давайте ещё немного подумаем», – вместо того чтобы просто взять и сделать.

Главная цель проста: чтобы вы быстрее стали продюсером, который не изображает профессию, а реально делает проекты. И делает их так, что потом уже начинают подражать вам.

Глава 1

Подражание: краткая история и теория

Подражание – это природа человека с детства, и именно в этом он отличается от других животных: человек наиболее склонен к подражанию и именно через подражание приобретает первые знания.

– Аристотель, философ

Если бы продюсирование было видом спорта, то подражание оказалось бы не «читом», а обязательной разминкой. Вы можете сколько угодно мечтать о собственном стиле, уникальном почерке и «своём видении», но реальность индустрии устроена просто: сначала вы учитесь ходить, потом бегать, потом уже – танцевать брейк под собственный саундтрек. И ходить в нашей профессии учатся одинаково: наблюдая, как это делают лучшие, и повторяя их действия до тех пор, пока повторение не превращается в навык, а навык – в ваш характер.

Слово «подражание» у многих вызывает внутреннего кри-

тика с мегафоном. Он шепчет (а иногда орёт): «Так нельзя, это неоригинально!». Интересно, что тот же критик обычно молчит, когда вы учитесь водить машину по правилам, а не изобретаете собственную систему дорожных знаков. Почему? Потому что там очевидно: есть проверенные модели поведения, которые экономят время и спасают жизнь. В продюсировании ставка, может, не жизнь, но точно годы, деньги и репутация. И вот тут подражание – ваш страховочный трос.

Подражание – это не про «стать чьей-то копией». Это про взять работающий скелет мастерства и вырастить на нём своё мясо, свою интонацию, свою эстетику, свою стратегию. Копия – это когда вы повторили форму и остановились. Ученичество – это когда вы повторяете форму, чтобы добраться до принципов, а затем начинаете варьировать, улучшать и делать по-своему.

Нейронаука простым языком: как мы учимся с детства

Посмотрите на ребёнка. Он ещё толком не говорит, но уже копирует интонации родителей. Не знает, что такое «социальная норма», но чувствует, где смеются и где надо сделать серьёзное лицо. Он учится не через лекции, а через наблюдение и повторение. Это не «милота». Это базовый механизм выживания и развития.

В мозге есть система, которую в популярной науке обычно называют «зеркальными нейронами». Если очень по-человечески, то это как встроенный режим «примерить на се-

бя». Вы видите, как кто-то делает действие, и ваш мозг частично активирует те же цепочки, как будто делаете это вы. Не полностью, не буквально, но достаточно, чтобы вы быстрее поняли, что происходит, и смогли воспроизвести.

Благодаря этому вы ловите движения, ритмы, паттерны поведения. Именно поэтому начинающий ассистент продюсера, который неделю посидел рядом с сильным продюсером на переговорах, вдруг начинает говорить другими фразами, иначе держать паузу и даже по-другому формулировать письма. Он может думать, что «просто насмотрелся», а на деле мозг отрабатывает новый протокол: как входить в контакт, как уточнять, как фиксировать договорённость, как не тушеваться, когда собеседник давит.

В продюсировании зеркальное обучение работает особенно мощно, потому что профессия во многом состоит из невидимого. Сценарий можно прочитать, бюджет – посчитать, план съёмок – составить. Но как разговаривать с артистом, который «не в ресурсе», как разруливать конфликт между режиссёром и оператором, как удерживать рамку проекта, когда заказчик «ещё чуть-чуть докинёт правок», как говорить «нет» так, чтобы вам потом сказали «да» – это не из таблиц. Это из наблюдения. Из повторения. Из тренировки в реальности.

И здесь важная мысль: подражание – это ускоритель, потому что оно экономит самый дорогой ресурс новичка – число ошибок, которые придётся совершить, чтобы понять оче-

видное. Вы всё равно будете ошибаться. Но если вы подражаете правильно, вы ошибаетесь на более высоком уровне сложности. Не на уровне «я забыл подтвердить площадку», а на уровне «какую стратегию релиза выбрать». И это уже совсем другой разговор, гораздо более приятный для самооценки и кошелька.

Философские корни: Аристотель, Конфуций и традиция ученичества

Аристотель, которого мы уже процитировали, вообще-то описал подражание как фундамент искусства и обучения. Для него это – не «обезьянничанье», а способ понимать мир через воспроизведение. Художник подражает природе, драматург подражает поступкам людей, ученик подражает мастеру – и через это постигает закономерности.

В восточной традиции, особенно у Конфуция, идея ученичества встроена в культуру так глубоко, что там даже не нужно оправдываться за то, что ты учишься, повторяя за старшими. Конфуций говорил о важности следования ритуалу, уважения к опыту и постоянного самосовершенствования. Ритуал в широком смысле – это не церемония с благовониями, а правильный способ делать вещи: как здороваться, как вести беседу, как выполнять роль, как держать слово. Для продюсера «ритуал» – это профессиональные привычки: фиксировать договорённости, готовиться к встрече, иметь план В, соблюдать сроки, не обещать то, что не контролируешь.

Русская и вообще постсоветская реальность добавляет к этому свой оттенок. У нас слово «ученик» исторически уважаемо, но одновременно существует болезненный страх быть «вторичным». Плюс мы часто путаем подражание и притворство. Западное «fake it till you make it» легко превращается в карикатуру: надел пиджак, сделал умный вид, говоришь «мы на стадии синергии», а на деле – ни договоров, ни команды, ни бюджета. Российская модель, если говорить честно, практичнее: «Сначала научись делать как работает, потом добавляй своё». В ней меньше спектакля и больше ремесла. И поэтому она лучше заходит начинающим продюсерам, которые хотят результата, а не образа результата.

Традиция ученичества всегда была нормой в ремесленных профессиях. В кино – это путь от ассистента к координатору, от координатора к линейному продюсеру, от линейного к генеральному. В музыке – от «бегаю за студией» к менеджеру артиста, от менеджера к продюсеру проекта. В ивентах – от админа площадки к продюсеру мероприятия. В блогинге и инфобизнесе – от проджект-менеджера и монтажёра к продюсеру запусков. Везде одно и то же: сначала вы перенимаете профессиональные движения, потом начинаете строить собственные комбинации.

Классические и современные примеры: искусство, бизнес, наука

Подражание в искусстве не просто существует – оно считается нормой развития. Композиторы учились на других

композиторах, художники копировали работы мастеров в музеях, режиссёры «воруют» приёмы друг у друга так активно, что это давно превратилось в культурный обмен. Разница между воровством и школой – в том, что вор забирает форму и прячет источник, а ученик забирает принцип и признаёт источник.

Если вы посмотрите на историю живописи, то увидите, как школы и направления росли из подражания: сначала повторение техники и композиции, потом – ломка правил и создание нового языка. В кино то же самое: новички пересматривают классику, разбирают сцены, копируют ритм монтажа, схему света, подход к работе с актёром. Потом проходит время, и вдруг выясняется, что «копия» стала автором – просто потому, что он впитал правила настолько глубоко, что начал ими свободно играть.

В бизнесе подражание ещё более прагматично. Франшиза – это легализованное подражание: бери модель, повторяй стандарты, получай прогнозируемый результат. Стартапы делают бенчмаркинг: сравнивают процессы с лидерами рынка и перенимают лучшие практики. Маркетологи собирают подборки работающих рекламных примеров, чтобы потом писать свои тексты и креативы не из пустоты, а из проверенной базы. И никто не бьётся в истерику от слова «подражание», потому что там важен результат.

В науке подражание проявляется как воспроизводимость и обучение методам. Молодой исследователь сначала повто-

ряет эксперименты, читает статьи, копирует структуру научного мышления, учится оформлять выводы. И только потом делает шаг в неизвестное. Нобелевскую премию редко получают за «я просто придумал что-то из воздуха». Её получают за работу внутри традиции, доведённую до нового уровня.

В продюсировании всё это сходится в одну точку: вы не просто создаёте продукт, вы создаёте систему производства продукта. И систему легче всего собрать, когда у вас есть образец. Сильный продюсер – это не маг. Это человек с набором повторяемых решений, которые он улучшает и адаптирует. И новичку полезнее всего сначала повторить эти решения в маленьком масштабе.

Живая история из индустрии: как подражание выглядит в реальности

Представьте ситуацию. Молодой продюсер Дима приходит на свой первый серьёзный проект – небольшой рекламный ролик, но клиент «с именем», и у Димы внутри играет тревожный оркестр.

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.