

«ЧЕЛОВЕК СЛОВА»



12

причин
иметь
свою
книгу

Тест:

нужна ли вам
своя книга?

**КАК
РАБОТАТЬ**
с наемным
писателем

**ЛЮБОВЬ
БРОСАЛИНА:**

«КАЖДАЯ ТРЕТЬЯ КНИГА НОН-ФИКШН
В РОССИИ НАПИСАНА НА ЗАКАЗ»

«Человек слова» — ваш партнер в написании и издании КНИГИ

Сайт

<http://redcorr.ru>

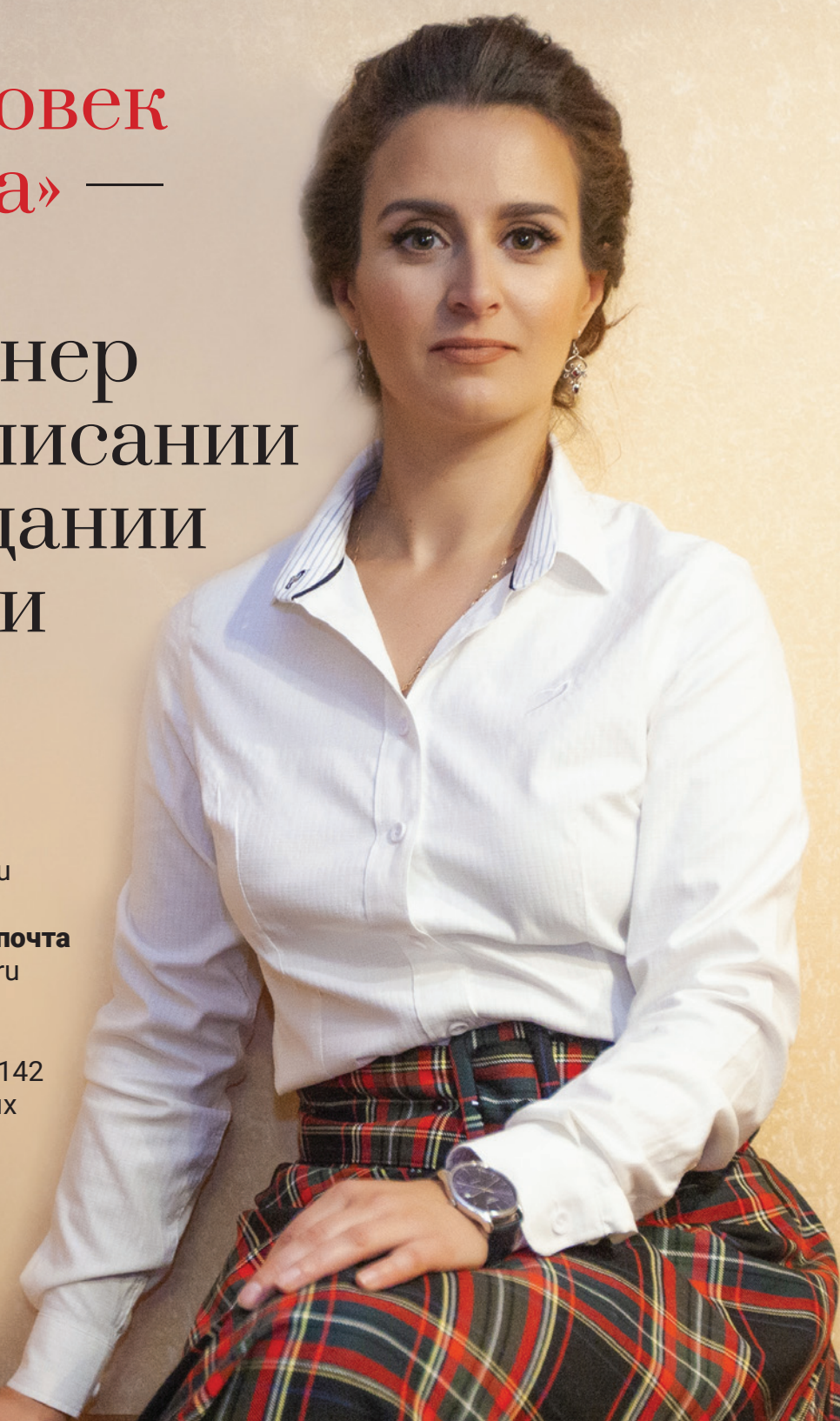
Электронная почта

hello@redcorr.ru

WhatsApp

+7 (977) 942 4142

(для текстовых
сообщений)



Над номером работали:

Главный редактор
Л. Бросалина

Дизайнер
Н. Касимов

Художник
О. Соколов

Корректор
Т. Нехотина

Фотограф
А. Бурдейный



Издательство
«Человек слова»

Быстро, умно, современно
www.redcorr.ru

Контакты для авторов:

WhatsApp:
+7 (977) 942 4142,
hello@redcorr.ru

Контакты для партнеров:
glavred@redcorr.ru



Случается, что у заказчика нет ни статей, ни видео, ни других материальных носителей информации. Все идеи — только в голове. Зато он готов часами говорить на свою тему и выдавать помогающему писателю, порой довольно сумбурно, разрозненные факты, мысли, теории, часто возвращаясь к уже сказанному: «А, я еще забыл сказать, что...» В таком случае наемному писателю приходится выступать в роли журналиста-интервьюера: глубоко погружаться в тему — еще не на этапе написания, а до него; выуживать из головы эксперта важные уточнения; медленно и верно собирать пазл из пяти тысяч элементов.

Мне доставляет высшее удовольствие не просто писать какую-то книгу, а создавать лучший продукт из возможных.

Особенность уровня еще и в том, что информация открывается перед помогающим писателем постепенно: автор, который наговаривает с нуля свою первую в жизни книгу, скорее всего, неточно представляет, о чем и в каком порядке говорить, что важное, а что второстепенное. Понятия, которые эксперту кажутся само собой разумеющимися, часто вообще не упоминаются, тогда как читатель о них и не подозревает, а без них ничего не поймет. Поэтому писатель берет на себя управление проектом, детально прорабатывает схему книги, продумывает систему персонажей и вместе с автором поэтапно движется к финальному результату.

Писатель помогает преодолеть боязнь чистого листа. Нередки ситуации, когда наши клиенты входят во вкус и начинают писать сами, чему мы всегда радуемся всем коллективом.

Я уверена: каждый человек — это целая вселенная, о которой можно и нужно писать. А мы всегда готовы поддержать наших клиентов в любых начинаниях! Все получится!

Главный редактор
Любовь Бросалина



12 причин написать наконец собственную книгу!

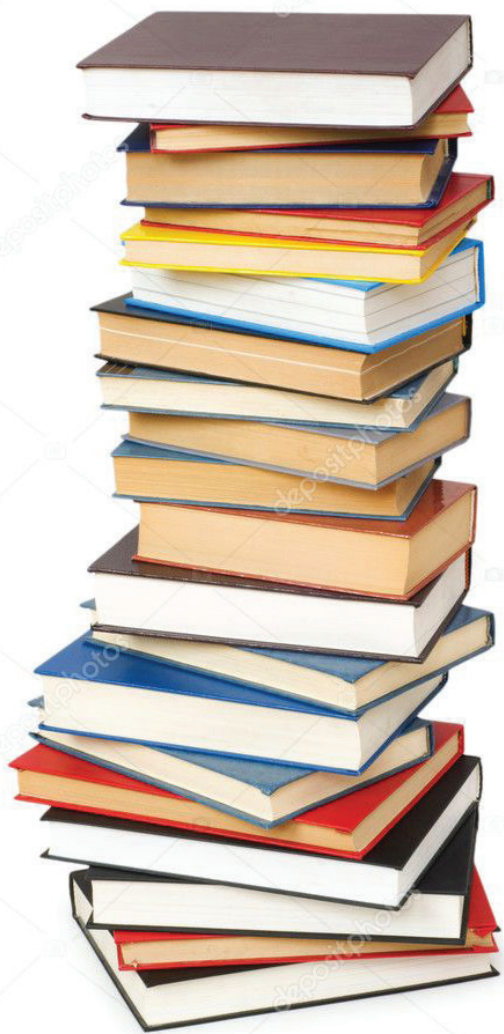
Что вам, эксперту, дает собственная книга?
Зачем все эти усилия, ради чего?
Расскажу.

Вы задумывались, каким будет книжный рынок через пять лет, если уже сейчас собственные книги есть почти у каждого видного эксперта и популярной персоны? Есть или скоро появятся: «уже издана», «в процессе написания», «в списке must have», «идея почти созрела» — я говорю обо всех этих случаях.

Что будет дальше? Рынок насытится, все забудут эту моду, прекратят пере-

водить время, силы и бумагу и займутся другими делами? Или авторы будут писать и публиковать всё новые и новые книги, потому что мир не стоит на месте, а в желании изложить опыт на бумаге есть что-то основательное, нерушимое и правильное?

Есть ли смысл лично вам издавать книгу — решайте сами. А я пока лишь напомним, что она может вам дать. Не все возможности очевидны тем, кто книг пока не издавал.



1. Книга прибавляет вам веса в глазах аудитории

Довольно понятная, очевидная причина. «Я написал книгу» – это звучит гордо. При прочих равных эксперт – автор книги видится окружающим более солидным. Поэт в России больше,

чем поэт. Да, теперь книги есть почти у всех, но это не умаляет усилий автора. Как высшее образование лет десять назад: должно быть, и всё тут. И то и другое долго, дорого, требует больших усилий. И то и другое показывает вашу способность бежать на длинные дистанции, не бросать дело на полпути, упаковывать разнонаправленные потоки информации в единый продукт.

Тут все понятно, не будем надолго останавливаться.

2. Систематизация, упорядочение ваших знаний и опыта

Порой только ради этого и стоит затеять весь процесс: собрать и уложить, объединить на бумаге и в голове мелкие записи, презентации и доклады с конференций, эфиры; обработать и проанализировать результативность методик; удалить что-то устаревшее и ненужное; создать большой масштабный продукт. А потом на все вопросы кивать в сторону книги: вот она, берите, читайте, там все-все важное, актуальное и ничего лишнего. Квинт-эссенция моего опыта.

3. Свежие мысли, взгляд сверху

Вот это не всегда очевидно начинающему автору, тогда как опытные писатели хорошо знакомы с данным



“

«Я написал книгу» —
это звучит гордо.
При прочих равных
эксперт — автор книги
видится окружающим
более солидным. Поэт
в России больше, чем
поэт.

—

феноменом. Что я имею в виду? Вот
упорядочили вы опыт и знания, все
систематизировали, упаковали в кни-

гу. И во время этого процесса — неиз-
бежно! — к вам стали приходить новые
мысли! «А вот эту мою коронную фразу
давно пора переформулировать». «По-
жалуй, эта часть моей методики уже
устарела, надо подобрать исследования
посвежее», «А вот с этими своими со-
ветами я уже давно не согласен, если
честно. Убираем!». И озарение: «На эту
тему я уже вполне способна говорить
на другом уровне! Пора переработать
и мою основную услугу!»

Написание книги позволяет вам под-
няться над рутинной, над привычными
словами, которые вы год от года гово-
рите разным клиентам.

Мне, помогающему писателю, на-
блюдение за такими инсайтами достав-
ляет большое удовольствие.





*...А потом на все
вопросы кивать
в сторону книги: вот
она, берите, читайте,
там все-все важное,
актуальное и ничего
лишнего. Квинтэссенция
моего опыта.*



4. Повышение стоимости основных услуг автора

Причем логичное, естественное и без давления на горло клиенту. Представьте, что есть два равных эксперта, оба имеют прекрасные отзывы, оба давно на рынке, но у одного есть книга, а у другого нет. Кого выберет клиент? К кому будет больше доверия? К кому захочется идти? Конечно, к тому, кто очевидно круче, кто издал собственную книгу. И если эксперту-автору мы простим высокий ценник (хотя и покажем: дороговато! но ведь имеет право – писатель же!), то эксперта без книги начнем под микроскопом изучать: чем оправданна высокая стоимость его услуг? Может, это пустое самомнение? Ведь человек-то даже на книгу знаний не наскреб, даже не напрягся, чтобы ее издать... Такие



рассуждения могут быть объективно несправедливыми, но... где доказательства обратного?

5. Книга — ваш наместник

Представитель автора там, где его самого нет физически. Она дает возможность физически присутствовать одновременно в разных местах, в любых часовых поясах, возможность разговаривать с каждым читателем один на один. Человек, который держит вашу книгу в руках или читает с телефона/планшета, невольно вступает с вами в диалог. Книга — это вы! Неплохое начало знакомства. Разумеется, есть и более простые способы выхода на аудиторию: статьи, посты в соцсетях, видео. Но статья слишком мала, чтобы заменить целого эксперта, видео слишком... монологично, к тому же многие плохо воспринимают видеоформат. Из всех вариантов книга — самый сильный, весомый и вызывающий доверие инструмент. А еще она материальна! Пресловутый шорох книжных страниц,

запах, твердая обложка, качественная белая бумага — это ваше материальное перевоплощение, к которому можно прикоснуться.

6. Книга — весомый инфоповод

Действительно ничего не надо высасывать из пальца. Издание книги — достойный повод для статьи, пресс-релиза, бизнес-завтрака или более крупного мероприятия.

7. Доход

Да, он на скромном седьмом месте, потому что затраты на издание книги высоки и могут даже не окупиться (это нормально, разницу возместит п. 4). Но бывает и иначе, книги приносят автору десятки и сотни тысяч рублей прибыли, это вполне возможно.



*Написание книги
позволяет вам
подняться над рутинной,
над привычными
словами, которые вы год
от года
говорите разным
клиентам.*





8. Лучший подарок — хорошая книга! (с)

Вокруг полно людей, у которых все есть. Что подарить топ-менеджеру крупной компании, большому бизнесмену, высокому чиновнику? Очередной сувенир, который отправится в коробку к таким же? Сто двадцать пятый паркер, который передадут секретарю? Мои книги спасали меня десятки раз, помогали достойно решить проблему.

Однажды на каком-то предпринимательском слете я стала свидетелем любопытной сцены. К одному из важных чиновников (к таким записываться нужно за два месяца) подошел местный бизнесмен и сказал: «Добрый день. Я написал книгу о развитии торговли в нашем регионе. В ней есть пара абзацев и про ваш вклад. Позвольте, я вам подпишу экземпляр?» Как думаете, удалось ему добиться расположения чиновника? Да они вдвоем на полчасика выключились из общего собрания и тихонько болтали на разные темы, важные для автора книги. А другим соискателям придется ждать два месяца и обивать пороги.

Еще неизвестно, кто из них двоих получил лучший подарок.

9. Знакомства с нужными людьми

Очень важный пункт. Книга еще на этапе создания рукописи может стать инструментом для обретения важных знакомств, расширения сети контактов

и клиентской базы. Вы ведь не собираетесь рассказывать о книге, только когда тираж привезут к вам домой? Это поздно! О книге начинаем говорить в процессе написания, проводим опросы, запрашиваем мнение аудитории. А еще можно попросить какую-нибудь знаменитость написать отзыв, который вы потом разместите на обложке. Можно организовать встречу – обсуждение темы книги. Можно познакомиться с авторами книг на похожие (или совсем другие) темы.

Книга очень облегчает коммуникацию.

10. Книга — ваш публичный отчет

Есть некоторая условная необходимость публично отчитываться перед аудиторией: над чем вы сейчас работаете, как эволюционируют ваши методы и идеи? Доказательство в виде книги куда красноречивее отзывов и мнений. Об этом я написала отдельную статью.

11. Благотворительность

Конечно, тут и про доход, и про инфоповод, и в то же время благотворительность – отдельная история для людей, для души, для того, чтобы сделать мир немножко лучше. И в этом может помочь ваша книга. Доходы, полученные от продажи, можно перечислить в фонд или направить адресно. Читатель совсем по-другому отнесется к книге, если он знает, что его



*Я смог. Я написал.
Я прошел через это —
и победил.*



300–500 рублей отправятся не в карман и без того процветающего автора или толстопузого издателя, а тем, кто действительно нуждается. Призыв помочь способен поднять продажи.

12. Самоуважение. Гордость

«Я смог. Я написал. Я прошел через это — и победил». Книга вызывает у авторов чувства, сравнимые с родительскими. Дети – источник множества хлопот и расходов, но приносят столько радости, гордости, счастья, что мы вряд ли выйдем в ближайшее время.

Книги – тоже наше продолжение, частички нашей души. Произведение, которое автор выносил, родил и выпустил в большой мир.

Желаю вам сил, терпения и вдохновения для реализации одного из самых важных проектов в вашей жизни.

Если нужно – я помогу. ■

Молчаливый исполнитель или полноценный соавтор?

■ Четыре уровня оказания услуги «Книга на заказ»



Многие книги в современном мире пишутся на заказ. Не всегда авторы-эксперты могут себе позволить такую роскошь: просижи-

вать утрями, вечерами, ночами за компьютером, набирать главу за главой. И поэтому львиная доля экспертных книг написана под руководством этих самых выдающихся людей, на основе их мыслей, идей, методик, но не единолично.

Помогает наемный писатель.

Однако, несмотря на обилие написанных с его помощью книг, индустрия еще не сформировалась. Нет четких критериев. А это значит, что каждый из нас, слыша «книга на заказ», формирует в голове собственную картинку.

И это правильно, потому что сотрудничество может быть очень разным.

Какими бывают уровни взаимодействия при написании книги и как может строиться этот процесс?

Я выделила четыре уровня.

Уровень нулевой. «Некрасивый»

Заказчик платит деньги, обозначает тему будущей книги и сроки ее написания, после чего растворяется в тумане и приходит только за готовой рукописью. Наемный писатель с нуля пишет книгу в одиночку, полностью самостоятельно продумывая идею, методику, добывая факты и так далее. Заказчик впоследствии лишь ставит свою фамилию на обложку.

О подобных ситуациях речь не идет ни в этой моей статье, ни в какой-либо другой, поэтому, обозначив существование подобных историй, я не буду на них останавливаться, а сразу перейду к разумному сотрудничеству двух специалистов.

Уровень первый. «Технический»

Книга на основе уже существующего продукта. Предположим, у заказчика есть запись вебинара или учебного курса, на основе которого нужно сделать книгу. По сути, книга уже есть, просто в другом формате. Задача помощника — транскрибировать (расшифровать) аудио или видео, перевести информацию в текст. Затем материал редактируется, приводится к литературной норме, кое-где наемный автор дописывает связки, вставляет таблицы/иллюстрации. Работа не самая простая, но и не слиш-

“

Стоимость книг, написанных на разных уровнях взаимодействия, различается, и это, конечно, правильно. Продукт среднего объема на первом уровне можно создать и за сто тысяч рублей, а четвертый может подойти и к полумиллиону. Бывало и больше.

ком сложная, а главное, вполне прогнозируемая и понятная. Ее результатом становится книга технического или методического склада из серии «100 способов заставить ребенка делать уроки» или «Повышаем конверсию сайта с помощью восьми тайных приемов». Таких книг у эксперта может быть много — сколько исходных продуктов, столько и книжек.

Стоимость книг, написанных на разных уровнях взаимодействия, различается, и это, конечно, правильно. Продукт среднего объема на первом уровне можно создать и за сто тысяч рублей, а четвертый может подойти и к полумиллиону. Бывало и больше.

“

**Мне доставляет
высшее
удовольствие
не просто писать
какую-то книгу,
а создавать лучший
продукт
из возможных.**

Уровень второй. «Компиляционный»

Когда у эксперта нет целостного учебного курса или подобного ему продукта, но есть ворох разрозненных материалов разных лет выпуска, работа над книгой происходит несколько иначе. Помогаящему писателю приходится более глубоко погрузиться в тему. Его задача — выстроить информацию согласно цели и идее книги, взглянуть на нее глазами читателя-потребителя, определить и запросить недостающие фрагменты, убрать лишнее. Некоторые материалы, написанные в разное время, могут отличаться по стилю и акцентам в подаче информации — где-то слишком много воды, где-то, наоборот, не хватает пояснений. На компиляционном уровне работы помогающий писатель в тесной связке с автором: а) глубоко анализирует большие объемы информации, полученной от заказчика; б) изучает

дополнительные материалы из других источников, чтобы хорошо понять тему; в) ставит себя на место будущего читателя и оценивает получающийся текст с его точки зрения; г) придает книге цельность, завершенность, литературность; следит за тем, чтобы весь материал работал на основную идею.

Уровень третий. «Журналистский»

Случается, что у заказчика нет ни статей, ни видео, ни других материальных носителей информации. Все идеи — только в голове. Зато он готов часами говорить на свою тему и выдавать помогающему писателю, порой довольно сумбурно, разрозненные факты, мысли, теории, часто возвращаясь к уже сказанному: «А, я еще забыл сказать, что...» В таком случае наемному писателю приходится выступать в роли журналиста-интервьюера: глубоко погружаться в тему — еще не на этапе написания, а до него; выуживать из головы эксперта важные уточнения; медленно и верно собирать пазл из пяти тысяч элементов.

Мне доставляет высшее удовольствие не просто писать какую-то книгу, а создавать лучший продукт из возможных.

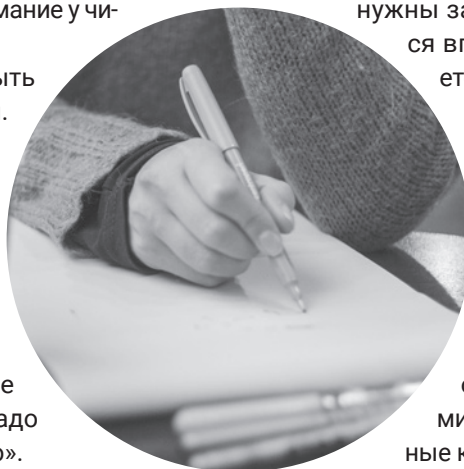
Особенность уровня еще и в том, что информация открывается перед помогающим писателем постепенно: автор, который наговаривает с нуля свою первую в жизни книгу, скорее всего, неточно представляет, о чем и в каком порядке говорить, что важное, а что второстепенное. Понятия, которые эксперту кажутся само

собой разумеющимися, часто вообще не упоминаются, тогда как читатель о них и не подозревает, а без них ничего не поймет. Поэтому писатель берет на себя управление проектом, детально прорабатывает схему книги (меняет ее при необходимости в процессе работы), берет на себя инициативу в проведении интервью, задает бесконечные вопросы. Успех каждого интервью зависит от умения задавать эти самые вопросы: основные, уточняющие, детализирующие, — чтобы предвосхитить возможное недопонимание у читателей.

Вопросы могут быть достаточно личными.

Это новая компетенция: коммуникационная.

Некоторые писатели на таком уровне работать не могут в силу личностных особенностей. Это не хорошо и не плохо: надо просто найти «своего».



Уровень четвертый. «Трансформационный»

Высший пилотаж в написании книг на заказ. Но и нужен он не всем.

Лишь единицы из армии коммерческих писателей могут сделать так, что заказчик в процессе работы откажется от каких-либо устаревших тезисов, идей, которые он годами повторял каждому своему клиенту, или даже затеет рево-

люцию в своей методологии. Опытный, талантливый, въедливый, заболевший темой книги и безразличный к ее судьбе писатель порой способен взглянуть на эту тему под таким углом, что эксперт просто разводит руками: «Да, вы правы, у этого метода есть такие-то недостатки, и он действительно немного устарел. Предложенный вами вариант, пожалуй, даже лучше будет воспринят моей целевой аудиторией».

Для чего такие мини-революции нужны заказчику? Он движется вперед, совершенствуется, получает реальную выгоду от обновления своих взглядов. Для чего это нужно самому писателю? Я не раз наблюдала, как клиенты в процессе нашей работы приходят к потрясающим открытиям, трансформируют свои услуги, учебные курсы, подход к работе.

И мне доставляет высшее удовольствие не просто писать какую-то книгу, а создавать лучший продукт из возможных.

Да, на четвертом уровне соглашается работать далеко не каждый мой клиент. Его описание и звучит-то страшновато, я понимаю! Кто-то и во все с порога заявляет: «В мои мысли вмешиваться не надо, я прекрасно знаю, какую книгу хочу написать». А к кому-то ощущение грядущих перемен приходит только в самом разгаре работы над книгой (чаще над второй или третьей, когда уже установилось

полное доверие и соавторы совершенно откровенны друг с другом).

В любом случае о том, какой уровень взаимодействия требуется, я договариваюсь с заказчиками на берегу. И мы работаем по той схеме, которую выберет клиент (разумеется, с готовностью ее изменить в любое время). Заказы первого уровня я стараюсь передать кому-то из опытных писателей «Человека слова», пожалуй, для такой работы я уже, что называется, overqualified, мне скучновато.

Стоимость книг, написанных на разных уровнях взаимодействия, различается, и это, конечно, правильно. Продукт среднего объема на первом уровне можно создать и за сто тысяч рублей, а четвертый может подойти и к полумиллиону. Бывало и больше.

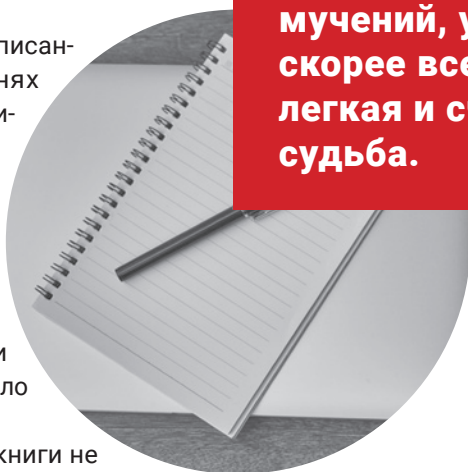
Процесс создания книги не менее важен, чем результат.

Люблю сравнение книги с ребенком. Мы в «Человеке слова» уверены: если вынашивание и рождение книги проходило без мучений, у нее, скорее всего, будет легкая и счастливая судьба.

Осталось договориться о методах воспитания :) ■

“

Люблю сравнение книги с ребенком. Мы в «Человеке слова» уверены: если вынашивание и рождение книги проходило без мучений, у нее, скорее всего, будет легкая и счастливая судьба.



«Человек
слова» —
ваш
партнер
в написании
и издании
книги

Сайт

<http://redcorr.ru>

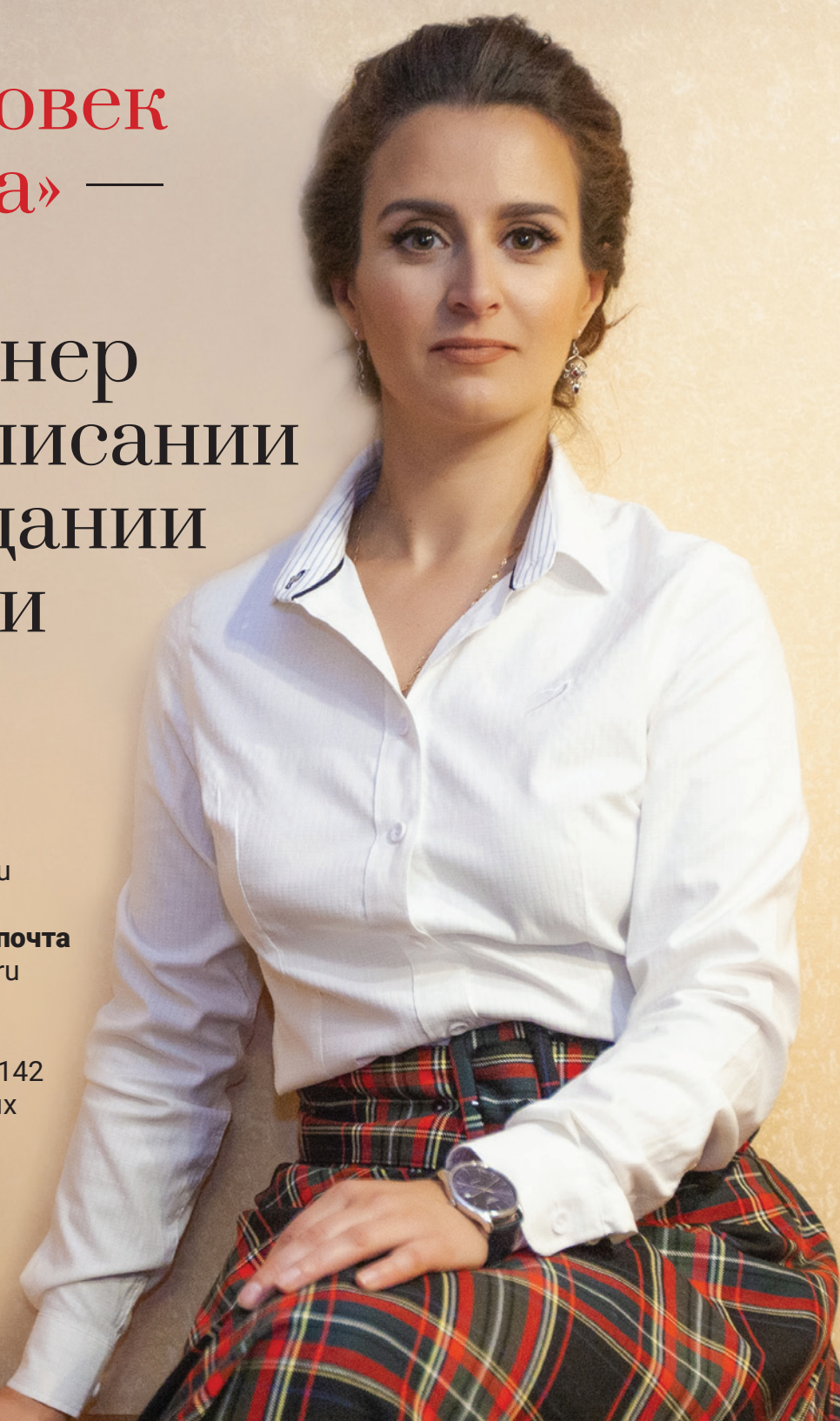
Электронная почта

hello@redcorr.ru

WhatsApp

+7 (977) 942 4142

(для текстовых
сообщений)



«Человек слова» — ваш партнер в написании и издании книги

Сайт

<http://redcorr.ru>

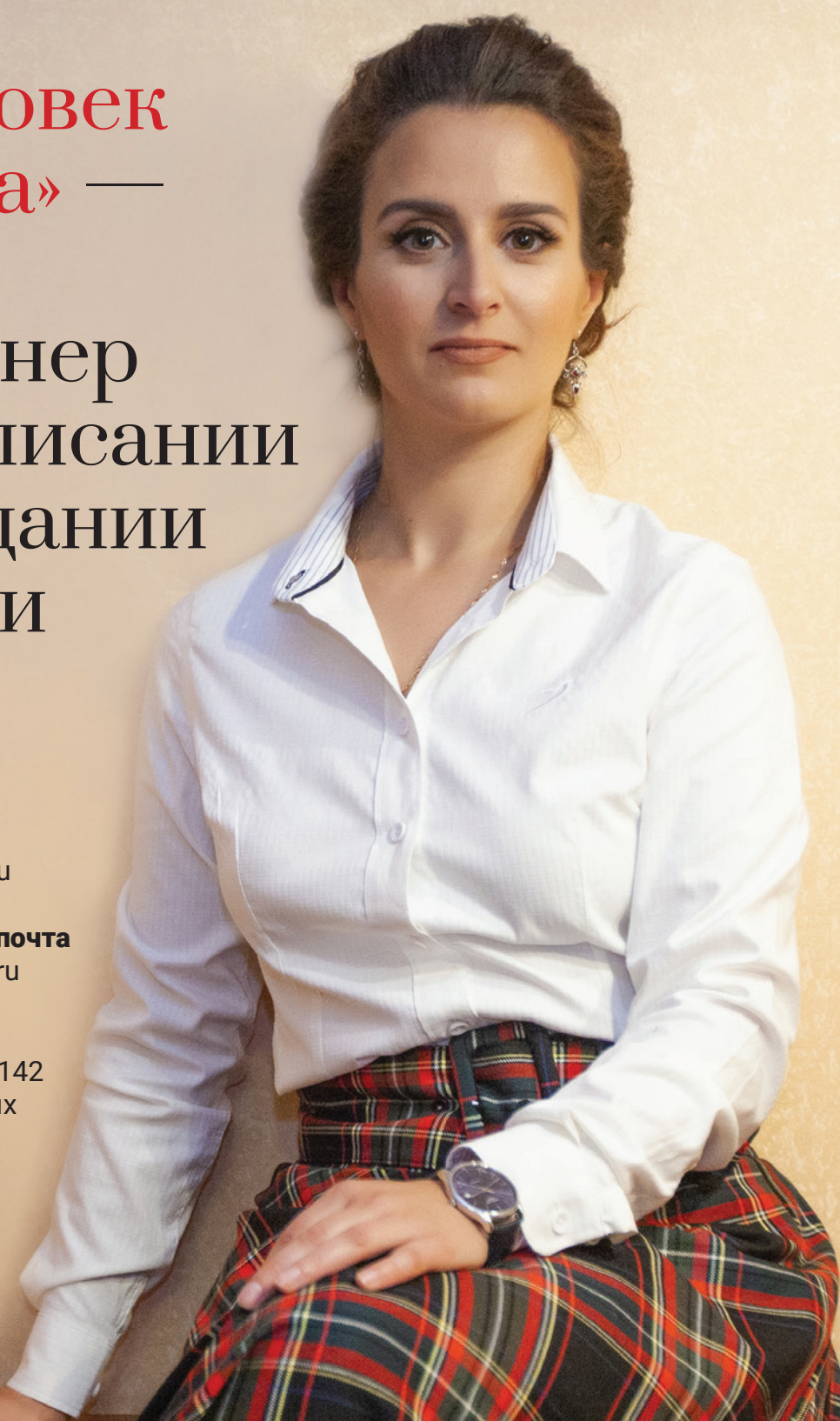
Электронная почта

hello@redcorr.ru

WhatsApp

+7 (977) 942 4142

(для текстовых
сообщений)



Инструмент достижения цели

Любовь Бросалина: «Написание книг на заказ
станет обычной привычной услугой —
очень скоро. Нравится вам это или нет».





Собственная книга становится привычным, весьма распространенным инструментом для предпринимателей, экспертов, публичных персон. Существует немало поводов написать и издать ее: книга – это повышение экспертного статуса (и, как следствие, повышение стоимости своих услуг), рекламный продукт, информационный повод, в отдельных случаях – доход. Доля нон-фикшн на книжном рынке постоянно растет во всем мире. Книга становится современным многофункциональным инструментом, притом очень эффективным; издать книгу можно очень быстро. И только написание книг остается трудоемким, достаточно долгим процессом. Готовы ли авторы книг писать их самостоятельно – или здесь нас тоже ждут перемены? «Версия» решила взять интервью у знаковой персоны издательского рынка. Любовь Бросалина, создатель и главный редактор издательства «Человек слова», автор 28 книг, написанных на заказ, рассказывает о тонкостях скрытого рынка услуги.

► Почему вы считаете необходимым говорить публично о такой теме, как написание книг на заказ? Допустим, кто-то этим занимается, кто-то их заказывает. Так было всегда – что вдруг изменилось?

◀ Совершенно верно, «кто-то занимается, кто-то заказывает» – так и видится со стороны. «Редкий случай, не стоящий упоминания. И вообще, это не имеет к нам с вами отношения, потому что происходит где-то там далеко, «не в нашем ауле».

Я сразу уточню, что в нашей сегодняшней беседе хотела бы говорить только о нехудожественной литературе – прикладной, нон-фикшн. Мы говорим о книгах предпринимателей, экспертов, артистов, политиков, чиновников и так далее. Книга для них – инструмент для достижения какой-либо цели или нескольких целей. Художественные произведения тоже пишут на заказ, но там другие цели и другой рынок. Это тема для отдельного разговора.

Возвращаясь к нон-фикшн: картина давно выглядит иначе – на услугу

Спрос настолько велик, что практически во всех известных издательствах и на крупных самиздат-платформах уже появились отделы и услуги «Напишем книгу за вас».





огромный спрос, но за счет традиционных установок предложение скрыто, оно находится в серой зоне. Спрос настолько велик, что практически во всех известных издательствах и на крупных самиздат-платформах уже появились отделы и услуги «Напишем книгу за вас». Но когда спрос на легальный продукт настолько велик, рынок не может быть подпольным в течение долгого времени. Услуга перейдет в разряд привычных и открытых – и довольно скоро. Нравится нам это или нет – не имеет значения.

Почему я считаю важным говорить об этом уже сейчас? Потому что вижу, как назревает принципиальная перемена на рынке книг. Я имею в виду изменения в понятиях «писатель» и «читатель». Это изменение сейчас достаточно болезненно воспринимает-

ся читателями, которые пока не очень осознали, что они уже не читатели, а потребители. А писатель – уже не писатель, а автор, есть разница. Писателем в данном случае может быть совершенно другой человек, наемный специалист.

Книги на заказ действительно создавались всегда, но никогда это не было столь явно востребовано. «Поэт в России больше, чем поэт», автор книги всегда был человеком сверхуважаемым хотя бы потому, что написать книгу – большой труд, большие затраты ресурсов – да хотя бы временных. Поэтому столько скепсиса в отношении многочисленных курсов «Напиши книгу за месяц». Как это так – месяц! Писатель должен страдать, мучиться, ходить из угла в угол, казаться самому себе то гением, то ничтожеством. Книгу нужно



Если страдать над каждой деловой книгой, сведения, в ней содержащиеся, устареют раньше, чем будет написана третья глава.

Книги нужно писать быстро. А значит – отдавать как минимум рутину помощникам.

выстрадать, иначе нет такому автору уважения. Книга – это святое.

Но когда традиции вступают в конфликт с удобством и целесообразностью, первые обычно проигрывают, а в наше быстрое время проигрывают особенно стремительно. Если страдать над каждой деловой книгой, сведения, в ней содержащиеся, устареют раньше, чем будет написана третья глава. Книги нужно писать быстро. А зна-

чит – отдавать как минимум рутину помощникам.

Только вот читательское, потребительское восприятие не поспевает. Читатель берет в руки книгу, платит за нее деньги – а потом вдруг узнает, что автору «помогали». Или в «Фейсбуке» наткнется на робкое «посоветуйте писателя на заказ», и вот уже непонятно: а что купил-то? Что хотел или что дали? Есть ощущение обмана, а это всегда уни-



СПРАВКА ОБ ИЗДАТЕЛЬСТВЕ

Издательство «Человек слова» существует с 2012 года. За это время написано на заказ около восьмисот рукописей. Многие из них сегодня стали популярными книгами, вышли в знаменитых крупных издательствах, их авторы — публичные деятели, известные предприниматели, артисты, политики.

зительно. И вот уже вместо получения пользы и удовольствия разрастается негатив в адрес автора. Хотя тот, вполне возможно, честно сам набирал на клавиатуре каждую букву, не спал ночами, мерил шагами кабинет.

Такое отношение не на пользу всем.

Но скорость изменения мира снизить нельзя, она будет только расти. Разрыв между количеством написанных на заказ книг и оставшихся в прошлом читателей будет до поры до времени расти. Негатив будет копиться.

В то же время читатели — это же не толпа ретроградов. Это точно такие же люди, не чуждые современности и активно использующие разные технические решения, позволяющие успевать жить. Они вполне нормально

Я вижу, как тенденция проникает во всё новые и новые жанры. Как техническая поддержка помогающего писателя позволяет появиться таким книгам, которые никогда бы не родились.

воспринимают свою новую роль, если не бить этим восприятием по затылку, а аккуратно и регулярно пояснять, что, собственно, происходит. Тогда можно избежать и обиды, и чувства обмана.

Я четко вижу этот разрыв, и мне хочется его сгладить. Написанием книг я лично и мое издательство занимаемся уже восемь лет — начали задолго до того, как иметь свою книгу стало модным и обязательным. Я вижу, как тенденция проникает во всё новые и новые жанры. Как техническая поддержка помогающего писателя позволяет появиться таким книгам, которые никогда бы не родились.

Имеет смысл познакомиться с изнанкой вопроса, чтобы он стал менее пугающим. Пугает непривычное.

► Что мы вообще называем написанием книги на заказ? Что обсуждаем?

◀ Очень своевременный вопрос, потому что по причине нахождения рынка в серой зоне не существует единообразия в терминологии, даже ключевое понятие еще толком не устаканилось. Мы говорим о написании одним человеком за деньги (или другие бонусы, но реже) книги на базе идей, методик, вводных

материалов другого человека, которому некогда/неинтересно/не умеет.

Про ситуацию «Вот тебе деньги, напиши мне что-нибудь, через месяц придёшь забирать» мы в принципе не говорим. И, полагаю, если бы это было очевидно людям с самого начала, градус возмущения был бы гораздо меньше. Но нет, первым делом представляется именно эта картинка. Одна из моих целей — эту картинку изменить. За восемь лет к нам с такой просьбой обратились два раза.

► И что с ними было?

◀ Стандартный ответ: «К сожалению или к счастью, мы так не работаем».

Возвращаясь к написанию: уровень влияния помогающего писателя на текст может быть очень разным. Я разделяю четыре уровня. Первый — технический: взять вебинар или учебный курс заказчика, транскрибировать, сформировать скелет (подробный план), переписать литературным языком, выкинуть лишнее, дописать недостающее, отредактировать, добавить таблицы и картинки. На выходе — книга из серии «Сто способов заставить ребенка делать уроки», работа довольно механическая.

Продолжение следует.

Так *и напишем:* СКОЛЬКО СТОИТ ИЗДАТЬ КНИГУ

Сколько стоит
издать книгу
и как сделать так,
чтобы о ней узнал
ваш читатель?
Важное примечание:
речь идет
не о художественной
литературе,
а о нон-фикшн.
Нашим экспертом
согласилась стать
создатель, директор
и главный редактор
коммерческого
издательства
«Человек слова»

Любовь Бросалина.



Срочно в печать

В первой части мы определились, какое издательство выбрать, и выяснили, что привлечь помощника для написания книги – абсолютно нормально. И вот – рукопись готова. С традиционными издательствами все понятно (а если нет, значит, вы просто не читали первую часть материала, и стоит сделать это прямо сейчас). Рассмотрим ситуацию, когда вы решили

издавать книгу самостоятельно за свой счет.

Сегодня существует огромное количество всевозможных сервисов, и есть возможность издать книгу даже бесплатно. Например, сервис «Ридеро.ру» публикует книги автоматически. Вы самостоятельно загружаете текст, сами выбираете обложку из предложенных шаблонов, заливаете текст в шаблон автоматической верстки, далее книге присваивается ISBN-код, и вот уже ваше детище распространяется по крупным известным онлайн-магазинам, например, «Озон.ру», и продается там в формате «Книга по требованию». Что это значит: у книги появляется страничка в интернет-магазине, и когда кто-то ее заказывает, издательство на специальном оборудовании отпечатывает единственный экземпляр вашей книги, который и отправляется заказчику. Таким образом, вы ни за что не платите, платит за все заказчик вашей книги, а вы пользуетесь автоматическим сервисом.

Впрочем, в том же «Ридеро» можно заказать индивидуальный дизайн,



«Конечно, если вы заказали написание книги и потратили на это 300 000 рублей, то я бы не советовала портить всю малину бесплатным сервисом. Он прекрасен как средство донести книгу до аудитории, но в плане оформления можно выбрать более удачные варианты, более подходящую оправу. Шаблон есть шаблон, а автоматическую верстку и версткой-то назвать нельзя: у нее масса ограничений».



«Ошибка, которую я иногда вижу: автор говорит, что его книга нужна всем; она, как Библия, должна быть в каждом доме, поэтому ее сразу начнут покупать. Не начнут. Но переубедить удастся не всегда. И авторы сталкиваются с неприятной реальностью: оказывается, нужно вложить много денег в продвижение книги и в ее рекламу, и никто, кроме них, не спешит этим заниматься».

верстку, редактуру, корректуру – полный издательский комплекс. Можно это сделать и в других коммерческих издательствах, их много.

«Когда меня с порога спрашивают, сколько стоит издать книгу, я отвечаю: «Не знаю». И это правда. Я не знаю, велика ли книга. Я не знаю, требуется ли ей литературное редактирование, а это дорого. Я не знаю, какой размер книги мы выберем. Например, если выбран стандартный фор-

мат А5, то и многие работы будут стандартны, и печать выйдет, скорее всего, недорогой. И наоборот. Я не знаю, будут ли иллюстрации – услуги художников недешевы. Неизвестно, делаем мы цветную книгу или черно-белую. Словом, издание книги – это сложносочиненный набор самых разнообразных факторов. У нас были случаи, когда издание книги обошлось в 70 000 рублей. Это была небольшая книга с очень хорошим текстом, которому почти не требовалось редактирование. Были случаи, когда издание книги обошлось в полмиллиона и более; ничего сверхъестественного, просто текст огромный, верстка сложная, иллюстраций много. Книгу мы издавали около года».



«К тому времени, когда у вашей книги появится первый покупатель, вам самим ваша книга осточертеет, и вы проклянете тот день, когда решили стать автором».

В любом случае написание книги на заказ, как правило, стоит значительно дороже, чем ее издание. Рукопись – алмаз, издание – оправка для него.

ПРОдвижение

Соизмеримые со всеми этими затратами цены могут ожидать автора, если он самостоятельно будет заниматься продвижением своей книги.

Рекламирывать можно совершенно по-разному, возможностей сейчас много: это самостоятельная продажа книги через сайт, контекстная реклама, реклама в социальных сетях, создание сообщества поклонников, рассылка по базе, выступления, интервью, участие в конкурсах и премиях и так далее.

Все эти способы продвижения могут съедать от 100 000 рублей в месяц на протяжении полугода и более. Все это замечательные инструменты, но они гораздо более эффективны, если применять их вовремя. Начинать продвижение книги надо еще до ее написания.

Продолжение следует.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

Сколько времени уйдет
на написание и издание
книги?

Как продвигать книгу
самостоятельно и без
вложений?

Плюсы и минусы
традиционных издательств

Как побороть синдром
самозванца?



Издательство «Человек слова»:

- Написание книг на заказ
- Издание книг под ключ
- Продажи и продвижение

Сайт

<http://redcorr.ru>

Электронная почта

hello@redcorr.ru

WhatsApp

+7 (977) 942 4142

(для текстовых
сообщений)

