

*Памяти Стива Хейра*



© Alistair Richardson

УИЛЛ ГОМПЕРЦ (р. 1965) — редактор отдела искусства британской телерадиовещательной корпорации Би-би-си. До назначения в 2009 году на эту должность в течение семи лет работал директором по медиатехнологиям галереи Тейт, самого посещаемого и влиятельного музея современного искусства в мире.

По результатам опроса журнала *Creativity Magazine* (New York) был назван в числе «50 самых креативно мыслящих людей мира».

Автор всемирного бестселлера «Непонятное искусство. От Моне до Бэнкси».



**ВСЕ МЫ —  
ХУДОЖНИКИ**



# Предисловие

Творчество – тема злободневная, она волнует политиков, ученых и умников обоего пола во всех странах мира. Все они дружно подчеркивают значимость творчества и уверяют, что от него зависит наше будущее. Прекрасно. Но что такое творческий дух и как он работает?

И еще: почему одним блестящие идеи будто сами собой приходят в голову, а другим – нет? Может, просто потому, что первым с рождения суждено стать творцами? Или все дело в том, как эти люди себя ведут и как относятся к творчеству?

Мы, люди, наделены уникальным даром воображения. Чтобы задумать и осуществить сложный замысел, мы задействуем целую цепь когнитивных процессов – в отличие от других живущих на Земле видов, не говоря о механизмах, которые на это не способны. Для нас же это проще простого. Такие цепочки мы выстраиваем постоянно: взять хотя бы приготовление пищи или отправку шутливой эсэмэски другу. Мы не видим в этих занятиях ничего необычного, хотя на самом деле тут требуется работа воображения, творческое усилие. Способность к творчеству – чудесный дар природы. Если развивать его в нужном направлении, он поможет нам добиться поразительных результатов.

**Созидание – деятельность, приносящая глубокое удовлетворение, жизнеутверждающая и благодарная.**

С помощью воображения мы подстегиваем ум и обогащаем свой жизненный опыт. Предаваясь размышлениям, мы тренируем мозг. Мне еще не доводилось встретить художника (в широком смысле слова), который был бы равнодушен к окружающей жизни. То же самое можно сказать об успешных поварах, садоводах и спортивных тренерах – собственно,

о любом человеке, который занят любимым делом и не утратил стремления к новациям. Глаза у этих людей всегда лучатся радостью жизни. Потому что они — творцы.

Как же мы обуздываем этот врожденный дар? Как перевести свой творческий запал с режима автопилота в режим порождения смелых оригинальных замыслов, которые обогатят нашу жизнь, а может быть, и жизнь во всем мире? А если конкретнее — как настроить свое творческое воображение на поиск новых идей, которые могут принести вполне ощутимые полезные результаты?

На эти размышления у меня ушло без малого тридцать лет. Талантливые люди и незаурядные идеи всегда вызывали у меня искреннее восхищение. С этого все и началось. Я работал издателем, продюсером, журналистом, радио- и телеведущим, обозревателем в сфере искусств, и увлечение талантами стало частью моей работы.

В результате я получил редкую привилегию — заводить знакомства с величайшими творцами нашей эпохи, начиная с нахального британского художника Дамьена Хёрста до знаменитой актрисы Мерил Стрип, неоднократного лауреата кинопремии «Оскар». Я имел возможность наблюдать вблизи, как и чем они живут. Разумеется, это очень разные люди, но как минимум в одном отношении между ними больше общего, чем вы думаете.

Вследствие многолетних размышлений я пришел к выводу, что у таких людей есть несколько врожденных особенностей, которые присущи всем успешным творцам — от писателей и кинорежиссеров до ученых и философов. Причем речь вовсе не о проявлении феноменальных, сверхъестественных способностей, а о самых обычных, рутинных действиях, которые приводят к расцвету таланта. И если постараться повторить эти рутинные действия, можно пробудить в себе тягу к творчеству, дремлющую в каждом из нас.

Эта тяга свойственна нам всем. Бесспорно, некоторые люди более других склонны к сочинению музыки, но отсюда вовсе не следует, что все остальные вообще не творцы. На самом деле

каждый из нас может стать творцом в какой-либо сфере. Любой человек наделен способностью обобщать, выходить за рамки времени и места, порождать неочевидные идеи и ассоциации. Мы пользуемся этой способностью, когда даем волю фантазии или размышляем о чем-то и даже когда лжем.

**Уверенность в себе чрезвычайно важна. Художник не нуждается в разрешении играть на сцене или петь, писать красками или пером; он просто делает то, к чему лежит душа.**

Загвоздка в том, что некоторые люди либо внушили себе, что они вообще не способны к творчеству, либо им еще предстоит найти свой путь. Но уверенность в собственных творческих способностях может угаснуть. Тогда добра не жди. Самое главное тут — уверенность в себе. Я не раз убеждался, что люди искусства, как и большинство из нас, боятся, что их «разоблачат». Но так или иначе им удается собраться с силами, поверить в себя и, одолев сомнения, вернуться к творчеству. Как начинали «Битлз»? Несколько самоуверенных, болтавшихся без дела подростков убедили сначала себя, а потом и весь мир, что они музыканты.

Они не ждали приглашений. Творческие личности не просят разрешения писать картины или сочинять книги, играть на сцене или петь; они просто берутся за дело. От прочих людей они обычно отличаются не особой способностью к креативу — такая склонность есть у всех. Дело скорее в другом: они верно нащупали точку приложения своих творческих сил в области, которая была им интересна и воспламеняла их воображение — и в результате привела их к успеху.



Впервые я стал свидетелем подобного в 1980-е годы. Тогда мне только-только стукнуло двадцать, я был рабочим сцены в лондонском театре Сэдлерс-Уэллс. В те годы я еще не открыл для себя не только искусство, но и много чего еще. Тем не менее я почувствовал, что меня завораживает театр с его смесью практических умений и иллюзионерства.

Во время спектакля каждый трудился как вол. Но как только занавес опускался в последний раз и зрительный зал пустел, мы гурьбой шли в паб хлебнуть спиртного и расслабиться. Вскоре к нам присоединялись игравшие в тот вечер актеры и

«творцы», и от строгой театральной иерархии не оставалось и следа. Чины и звания уже не имели значения, и порой я обнаруживал, что сижу рядом с легендарной дивой, чаще всего из мира балета (балетные считаются театральной элитой).

Однажды моей соседкой оказалась великая Нинетт де Валуа, удостоенная ордена Британской империи; когда-то она блистала в дягилевских Русских сезонах, а позже основала Королевский балет. В другой раз меня посадили рядом с сэром Фредериком Аштоном: постукивая пальцем по краешку бокала с охлажденным шабли, этот блестящий хореограф пересказывал нам последние сплетни. Мне, простаку, выросшему в сельской глубинке, такие ночные посиделки были в диковинку, и голова у меня шла кругом.

Так я познакомился с теми, кого вполне заслуженно называют «настоящими художниками». Это были люди независимые, самостоятельные, потому что их идеи принесли им большие деньги и славу. Они выделялись даже в отнюдь не романтической обстановке английской пивной. Нинетт де Валуа и Аштон без видимых усилий с их стороны неизменно привлекали к себе внимание, но мало кто решался прервать их разговор: это было бы верхом невежества. В обоих чувствовалась внутренняя сила, неколебимая уверенность в себе, притягательная и одновременно вызывающая трепет.

### **В наш цифровой век только творчество может принести удовлетворение.**

В них не было ничего сверхъестественного. Те же слабости и комплексы, что у всех. Но они нашли для себя увлечение всей жизни — в данном случае балет, и в них мгновенно во всю мощь включилось воображение: они дали волю тому невероятному творческому дару, который дремлет в каждом из нас. Но как они его обнаружили? Как развили? И чему мы можем у них научиться?

В книге я пытаюсь ответить на эти вопросы, опираясь на собственные наблюдения, накопившиеся за годы, проведенные

среди писателей, музыкантов, режиссеров и актеров. Я хочу показать, как творцы будят свое воображение и превращают его в эффективный инструмент.

У них есть чему поучиться, особенно у мастеров изящных искусств, — я имею в виду художников и скульпторов, создателей видео и мастеров перформанса — вот кто может открыть нам глаза на процесс творчества. У каждого свой, уникальный ключ к нему, но он позволяет понять, как работает мозг, когда творец выкладывается по полной.

Отсюда и название этой книги. В каждой главе представлен особый подход, на мой взгляд незаменимый в творческом процессе, который затем рассматривается на примере артиста в широком смысле слова. Не конкретные приемы, скажем грунтовка полотна или отображение игры света и тени, но разные подходы к работе, которые позволяют проявлять креативность. Эти подходы годятся для всех, кто хочет творить.

Думаю, что число творцов будет расти: так люди отреагируют на пагубные последствия цифровой революции. Новейшие технологические достижения поразительны, они освободили нас от многих трудоемких и нудных занятий: с помощью интернета можно легко получать информацию и нужные материалы, завязывать знакомства с людьми, которые исповедуют те же взгляды, имеют те же вкусы и пристрастия, что и вы, и создавать сообщества единомышленников. Вдобавок интернет предоставил нам всемирную виртуальную площадку, дешевую и доступную, на которую мы можем выкладывать свои товары. Все это, полагаю, тоже будет способствовать развитию нашей тяги к творчеству.

Но у этой медали есть и обратная сторона: подобное всемогущество слегка пугает. Да, в эпоху интернета нам открылись неслыханные возможности, но в их число, увы, не входит возможность купить себе больше свободного времени. Смешно сказать, но теперь мы заняты постоянно. В нынешней жизни у нас нет ни минуты покоя. Мало того что повседневная работа по дому никуда не делась; едва сядешь

передохнуть, как на тебя обрушивается лавина эсэмэсок, электронных писем, последних новостей, твитов, и, чтобы хотя бы бегло ознакомиться со всем этим, нужно время. Теперь мы живем в мире, который неумолимо требует нашего внимания семь дней в неделю 24 часа в сутки.

Медленно, но верно невидимые цифры и киберсети внедряются в нашу повседневную жизнь и в известной мере подчиняют ее себе. Не успеешь оглянуться, как то же самое произойдет и на работе. Кажется неизбежным, что компьютеры, оснащенные новейшим софтом на наночастицах, возьмут на себя задачи, с которыми раньше мог справиться только высокообразованный человек. Похоже, врачи, юристы и бухгалтеры довольно скоро услышат за спиной негромкое гудение цифрового устройства, определенно наступающего им на пятки.

Мы уже сейчас ощущаем угрозу: свободы и самостоятельности у нас все меньше, а вторжений в нашу жизнь все больше. В этой ситуации нам надо сделать то, на что не способен ни один компьютер в мире, — включить на всю катушку свое воображение. Только творчество принесет нам удовлетворение: мы обретем цель в жизни и займем достойное место в нынешнем цифровом мире.

На работе творческие способности будут цениться высоко и вознаграждаться по заслугам. Но этим дело не ограничится. Благодаря своему жизнеутверждающему характеру самый акт творческого созидания приносит глубокое удовлетворение; он сам по себе уже награда. Да, порой он вызывает ярость и приводит в уныние, но ничто другое не даст вам такого острого ощущения жизни и связи с физическим миром, как реализация ваших замыслов. В этом, по-моему, и заключается высшее проявление нашей человеческой сути.

Кроме того, это важная и действенная форма самовыражения. А иначе зачем бы властолюбивым диктаторам сажать в кутузку поэтов, зачем экстремистам уничтожать предметы материальной культуры? Они страшатся идей, противоречащих их собственным, и опасаются людей, которые

дерзают эти идеи выражать. Способность творить очень важна. А в наши дни, пожалуй, особенно.

Мы живем в мире, полном неотложных проблем. Назовем хотя бы три: изменение климата, терроризм и бедность. Силой их не одолеть, здесь нужно напрячь мозги: думать как художник и не вести себя как животное.

В сущности, все мы — художники. Надо лишь в это верить. Именно так поступают художники.



**КОГДА ЗА СТОЛОМ  
СОБИРАЮТСЯ  
БАНКИРЫ,  
ОНИ ГОВОРЯТ  
ОБ ИСКУССТВЕ;  
КОГДА ЗА СТОЛОМ  
СОБИРАЮТСЯ  
ХУДОЖНИКИ,  
ОНИ ГОВОРЯТ  
О ДЕНЬГАХ**

**Оскар Уайльд**

# Глава 1

## ХУДОЖНИКИ ПРЕДПРИИМЧИВЫ

Существует множество мифов о художниках, и мы в них охотно верим. У нас сложился романтический образ художника и скульптора. Они воплощают в себе человеческий идеал. А мы тем временем трудимся не покладая рук, делаем то, что нам, в сущности, делать совсем не хочется. Зачем? Чтобы в доме была еда или просто потому, что так положено. Люди искусства на такие компромиссы не идут, они следуют своему предназначению и, невзирая на обстоятельства и возможные последствия, занимаются тем, что им предначертано судьбой. Художники не кривят душой, они настоящие герои, но поневоле эгоистичны.

Они уединяются в своей мансарде (Сёра), во время шторма привязывают себя к корабельной мачте (Дж. М. У. Тернер) или во имя искусства проходят пешком тысячи миль (Бранкузи). Никаких компромиссов, мотивация одна: создать достойное, исполненное смысла произведение. Их смелость и благородство безграничны. За исключением одного пункта...

На самом деле художники вовсе не могут похвастаться большим благородством или упорством, чем, например, фермеры, которые трудятся не покладая рук, невзирая на плохую погоду, лишь бы сохранить свое стадо. Или взять владелицу ресторана: даже если она проводит последнего посетителя в полночь, то в четыре утра уже встанет с постели и отправится на рынок закупать свежие продукты. Точно так же поступает знающий свое дело каменщик, у которого руки в мозолях и спина ноет от постоянной работы на стройке.

С точки зрения преданности делу и важности поставленной цели между ними нет разницы, все решает цена, которую мы готовы платить за конкретную работу. А цель у труженика одна, и она в любом случае не отличается ни романтичностью,

ни благородством. Эта цель — выжить, а если повезет, подкопить денег и расширить свое дело.

**Художники предприимчивы. Они все поставят на карту, лишь бы добиться успеха.**

Но если фермеры и владельцы ресторанов готовы часами обсуждать выгоды и недостатки наличных платежей и толковать о марже, то художники предпочитают не касаться финансовой стороны своей деятельности. Они считают разговоры на эту тему вульгарными, даже унижительными. Вдобавок есть риск разрушить распространенную иллюзию, будто люди искусства — это божеества, чуждые грубой повседневности.

Впрочем, бывают и исключения. Деньги и материальная сторона жизни настолько заворожили Энди Уорхола, что стали главной темой его творчества. Он называл свою студию фабрикой и однажды заявил: «Зарабатывать деньги — это искусство, работа — тоже искусство, а удачный бизнес — самое лучшее искусство». Он стал печатать принты товаров, знаменитостей и знака доллара. Уорхол воспроизводил банкноты на холсте, а потом обменивал изображения на реальные доллары. Это был хороший бизнес.



**ХОРОШИЙ БИЗНЕС –  
ЛУЧШЕЕ ИСКУССТВО**

**Энди Уорхол**

Уорхол был невероятно предприимчивым. Но ведь успешный художник всегда предприимчив. Иначе ему не выжить. Подобно фермеру, хозяйке ресторана и строителю, художник тоже руководит своим бизнесом. Он должен нутром чувствовать колебания рынка и создавать бренд. Лексикон дельцов от искусства ему хорошо знаком, но в приличном обществе он никогда не пустит его в ход, хотя владеет им как родным языком. В противном случае ему не продержаться в этой сфере: ведь он предлагает состоятельным клиентам товар, который не имеет конкретного назначения, пользы от него ноль. Но эти покупатели превыше всего ценят бренд.



Энди Уорхол. Знак доллара, ок. 1981

Неслучайно крупнейшие, исторически сложившиеся центры художественного творчества — Венеция, Амстердам и Нью-Йорк — являются одновременно и крупнейшими рынками предметов искусства. Предприимчивого художника с той же силой тянет к деньгам, с какой любителя граффити влечет к еще не тронутой его кистью стене. Так было всегда.

Питер Пауль Рубенс (1577–1640) был хорошим художником и блестящим бизнесменом. Пока ученики не покладая рук работали в его антверпенской мастерской, больше походившей на фабрику картин, предприимчивый Рубенс посещал великолепные дома аристократов и королевские дворы Европы, дабы сообщить их богатым владельцам, что, если они не желают отстать от прочих высокородных любителей искусства, им надлежит незамедлительно приобрести одно из его гигантских барочных полотен с изображением пышной плоти и разместить его в парадной зале. Именно Рубенс завел в Европе превосходный обычай обходить или объезжать богатые дома задолго до того, как Эйвон-леди<sup>1</sup> услышала призывный звон монет.

Предпринимательская жилка свойственна художнику от рождения. Если он чувствует в себе силы в одиночку создать нечто невиданное, он пойдет на любой риск. Он будет валяться в ногах, вымаливая деньги на оплату студии, покупку необходимых материалов и на пропитание во время долгих месяцев, которые уйдут на осуществление смелого замысла, в надежде, что ему удастся продать свое произведение по цене, с лихвой покрывающей все затраты. У творца еще останутся средства (прибыль), и он вложит их в создание нового шедевра. Если повезет, его он тоже продаст, возможно, чуть дороже. И если все пойдет как по маслу, художник снимет другую студию, лучше, просторнее прежней, наймет подмастерьев и выстроит собственный бизнес.

Интеллектуальная и эмоциональная мотивация — еще не прибыль, но важная составляющая финансового успеха.

Прибыль обеспечивает художнику свободу. Где свобода, там и свободное время. А для художника свободное время — самый ценный товар.

Даже Винсент Ван Гог, возможно самый яркий пример романтизированного представителя художественной богемы, на самом деле был очень толковым предпринимателем. Вопреки популярной легенде, он был не убогим бедняком, а деловым компаньоном своего младшего брата Тео, торговавшего произведениями искусства.

Тео умел считать деньги и щедро вкладывал их в старшего брата: ненасытный Винсент по первому требованию получал дорогие холсты и краски (а также крышу над головой, еду и одежду).

Винсент относился к этому жизненно важному источнику средств с почтительным уважением, как мелкий бизнесмен к управляющему своим банком. Он забрасывал Тео письмами, подробно рассказывая, как идет работа, чуть ли не в каждом просил прислать еще денег, всякий раз давая понять, что не забыл о своих обязательствах. В одном из таких посланий Винсент писал: «Я, безусловно, сознаю, что должен зарабатывать своим ремеслом».

Таким образом, оба брата вложились в коммерческое предприятие, которое можно было бы назвать «Винсент Ван Гог инкорпорейтед». Винсент заверял Тео, что вернет все средства, которые тот на протяжении нескольких лет давал ему займы. Он понимал, что для успеха в бизнесе требуется гибкость и сговорчивость. В 1883 году он пишет брату: «Я ни за что не упущу серьезный заказ, какие бы требования ни выдвигал заказчик; и неважно, нравятся мне его замечания или нет. Я постараюсь исполнить его желание. А если потребуется, напишу картину заново».

Деловую сторону своей работы, то есть необходимость вкладывать в нее деньги, Винсент растолковывал брату просто, без затей: «Пойми, холст, который я покрываю красками, стоит дороже, чем просто холст». Он даже описал Тео другой вариант действий, на случай если их художественное предприятие