Елена Малышева

8 ноя в 06:08

"Самые яркие образы в истории написаны буквами на бумаге.

Напишите себе репутацию"

ИМИДЖ-КОПИРАЙТИНГ

Елена Малышева

Имидж-копирайтинг. Напишите себе репутацию

текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=59966407
Имидж-копирайтинг. Напишите себе репутацию: 2019
ISBN 978-0-3694-0448-0

Аннотация

Эта книга о том – как писать о себе.

Эта книга о том, как писать обо всем на свете.

Эта книга о том, как писать тексты между строк.

По-другому имиджевые тексты писать все равно не получится.

Эта книга о том, как продвигать себя и создавать себе репутацию любыми постами, включая посты из 1 абзаца о погоде.

Содержание

Мои благодарности и посвящения 5
Пролог 6
Успех обижается, когда его не узнают 10
Никогда не разговаривайте с проповедниками успеха 14
Главный секрет успеха. Да, вот так сразу 17
Часть 1 20
Глава 1 20
Глава 2 23
Зато всегда есть «зато» 25
Конец ознакомительного фрагмента. 28

Елена Малышева
Имидж-копирайтинг. Напишите себе репутацию

© Елена Малышева, 2019

Все права на эту книгу принадлежат ее автору, Елене Малышевой. Воспроизведение этой книги каким-либо способом, включая печать на бумаге, копирование, создание электронных копий, пересылку электронных файлов по почте, в соцсетях или мессенджерах запрещено без разрешения автора.

* * *

Мои благодарности и посвящения

Моей лучшей подруге и лучшему в мире редактору Екатерине Катковой. Благодаря ей эта книга обогатилась многими примерами, тезисами, единообразным оформлением, а также изящными речевыми оборотами, которые я местами забывала употребить к месту.

Само собой разумеется, что без поддержки семьи вообще ничего хорошего не получилось бы, не говоря уже о первом в жизни объемистом нон-фикшене.

Так что моя огромная благодарность моей дочери Алисе и нашей домоправительнице Людочке, благодаря терпению и помощи которых у меня было время и силы все это написать.

И собаке Пине, которая выводила меня на освежающие, богатые идеями прогулки.

И кошке Тапе, которая создавала уют, пока я писала.

И, конечно же, рождение самостоятельной концепции невозможно без практической работы и живого процесса исследования.

Так что особая благодарность – моим студентам и всем клиентам, в работе с которыми рождались идеи, а куча знаний и умений превратилась в понятную систему.

Пролог

Мне глубоко безразлично, кто и что обо мне думает. Вам случалось в сердцах говорить такое? Если да, то вы наверняка уже знаете, как круто эта мантра не работает. Не помогает. Не спасает. Как вы думаете, почему? Потому что это неправда, конечно. Правда в том, что вся наша жизнь зависит от того, что о нас думают другие люди.

Давайте серьезно. Вам правда глубоко безразлично, не уволят ли вас в следующем месяце? Это, между прочим, зависит в том числе от того, что думает о вас ваш начальник.

Вам правда глубоко безразлично, не разведется ли с вами супруг на следующей неделе? Это зависит от того, что он думает о вас.

Вам точно все равно, будут ли друзья поддерживать вас или внезапно отвернутся и прекратят общение?

Давайте для ясности еще немного утрируем. Представьте, что будет с человеком, о котором все разом подумают что-то очень плохое? Такой человек проснется в романе личного апокалипсиса.

И если бы я была сценаристом, я бы нагнетала драматизм постепенно.

Сначала на него косо взглянула соседка в лифте. Затем маленькая собачка подошла на улице и внезапно больно укусила за щиколотку. Ай!

Затем этот человек зашел за кофе на вынос по дороге на работу, но ему отказали в обслуживании. Без объяснений, с отвращением на лице бариста указал на дверь. Это уже больнее, чем собачий укус.

Затем человек пришел на работу, но его не пустили в офис, вручили уведомление об увольнении одним днем и повестку о явке к следователю. Его банковская карта, по всем канонам жанра, оказалась заблокирована, а домашние не пустили на порог.

Люди, которые живут в таком романе каждый день, существуют, и вы их встречали. Это бомжи. Наверное, они пришли к такому состоянию не за один день, но так или иначе – они к нему пришли. Никто не стремится брать их в работники, друзья, супруги. И это каким-то образом связано с тем, какой образ жизни они ведут.

А теперь давайте утрируем в другую сторону. *Представьте, что вы просыпаетесь в романе-утопии в каком-нибудь роскошном доме, где вам приносят завтрак в постель. Вас все любят и уважают. Перед вами распахиваются все двери, буквально и в переносном смысле. Вы не спеша завтракаете, читаете утреннюю газету и едете на работу в роскошном автомобиле с личным шофером.*

А в обед вы идете в ресторан и там… смешно, приключается досадная неожиданность, ваша карта почему-то не срабатывает. Заблокирована? Да кого это волнует. Радушный хозяин ресторана, который выбежал встретить лич-

но вас и посадить на лучшее место, мгновенно открывает вам кредит, а потом, внезапно передумав, возвращается. И говорит: «Знаете, лучше примите этот обед в подарок от меня лично».

Думаете, такого не может быть, и этот фильм чересчур утопичный? Хорошо, представьте, что вы – владелец ресторана, и к вам зашел пообедать, ну, допустим, Брэд Питт. И все ваши посетители в бешеном восторге, зал заполняется за несколько минут. И вы понимаете, что после того, как все узнают, кто обедал в вашем ресторане, у вас еще долго-долго не будет проблем с посетителями. Как бы вы поступили?

Правда в том, что есть люди, которым все рады, куда бы они ни пошли: в ресторан, магазин или на съемки нового фильма. Вот на сколько не рады бомжам – примерно настолько же рады им. Люди, которые живут в романе-утопии, тоже существуют. Большинство, конечно, живет где-то посредине. Но не ровно посредине, это важно!

Если нарисовать цветную шкалу и бомжа поместить в клетку идеально черного по уровню жизни цвета, а звезду масштаба Брэда Питта пометить белоснежно белым, то между ними будут сотни оттенков серого.

Вы скажете: мне не суждено стать Брэдом Питтом. Конечно, нет. Потому что Брэд Питт уже стал Брэдом Питтом.

Но только вам решать, будете ли вы скорее перламутровым дымком или постепенно скатитесь к оттенку «мокрый асфальт», станете ли стремиться к платиновому или чернеть

до «пушечного металла».

Просто помните: каждый раз, когда вы произносите фразу «Мне глубоко безразлично, кто и что…», вы как бы становитесь темнее, поворачиваетесь спиной к старине Брэду и идете в ту сторону, где бомж.

Что нужно сделать, чтобы развернуться лицом в другую сторону? Заняться своим имиджем, конечно. Просто читайте дальше)

Успех обижается, когда его не узнают

Большинство людей в мире стремятся к успеху – так, как они его понимают. Но они понимают его совершенно неправильно, вот беда. Единицы на самом деле готовятся к нему и могут узнать в лицо. Давайте проверим, можете ли вы узнать ваш собственный успех.

Как он для вас выглядит сейчас? Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно заметить: что всплывает у вас в голове в ответ на это слово?

Бентли и тысячи поклонников? Яхта, цветы, овации, софиты? Должность главного руководителя в вашей компании? Если так, то вы с большой вероятностью не узнаете свой успех в лицо. Это просто приторная картинка, сродни трем килограммам конфет, которые вы мечтали получить разом в детстве.

Особенность таких картинок в том, что это абсолютно ложное и детское представление о том, в чем вы на самом деле нуждаетесь. Если дать ребенку 3 кило конфет, он не сможет их доесть, ему будет плохо. Если вы все еще думаете, что вам нужен Бентли, почему бы вам не взять его на пару часов в аренду и проверить, окажетесь ли вы на седьмом небе.

Мое предположение: не окажетесь. Вы будете каждую ми-

нуту вспоминать, сколько стоила вам аренда и в конечном счете быстро осознаете, что можно было получить гораздо больше удовольствия за те же деньги без "успешной" атрибутики. Кроме того, взять дорогую вещь в аренду или даже купить ее – не достижение, это потребление.

Настоящий успех – это получить уважение еще одного человека, кроме тех, которые вас уже уважают сегодня. Всего одного. Вы заметите, когда это произойдет?

Настоящий успех – это набрать на 20 лайков или комментариев больше, чем на самом популярном вашем посте сегодня. Вы похвалите себя за это достижение?

Настоящий успех – это расширить круг людей, которые знают о вашем профессионализме. Вы поймете, когда добьетесь результата?

Если вы не знаете, сколько людей сегодня вас уважают и не заметите, когда их круг расширится, если вы не продвигаете себя сознательно, как в реальной жизни, так и в соцсетях, не хвалите за текущие достижения, не видите результатов – как вы собираетесь их умножать ради чего-то большего?

Раньше бездействие людей и надежда на чудо были хоть как-то объяснимы: прославиться в любой профессии было очень сложно. Писателям нужно было писать романы на бумаге, все переписывать и редактировать по нескольку раз полностью, отправлять в издательство по почте, ждать и надеяться месяцами.

Актерам нужно было ехать в столицу, осаждать буквально

китайскую стену из 300 человек на место при поступлении в театральные институты. Ну и так далее.

С тех пор, как появились соцсети, все изменилось. Прежде всего – само понятие славы. Вы можете вымерять ее, как порцию сладкого, с точностью до чайной ложки. Вам не обязательно искать внимания миллионов. Сто тысяч читателей – это тоже успех. И 10 тысяч – успех. И тысяча. Вы можете есть этого слона по частям и остановиться в любой момент, когда вам покажется правильным.

Вы можете даже заранее выбрать свой масштаб славы, например:

– Вы можете прославиться в определенной сфере (авторитетный эксперт по фарфоровой посуде)

– Вы можете прославиться в определенной группе (любимый певец всех охотников)

– Вы можете прославиться в определенном городе (известный писатель в Перми)

И так далее. Вам все еще кажется это непосильным? Сузьте сферу, сделайте цель более реалистичной.

Или это, наоборот, недостаточно заманчиво для вас?

Что ж, тогда поставьте более масштабную цель и определите такой формат как первую ступень. В конце концов, никто не мешает вам, прославившись в Перми, пойти прославляться дальше – на всю Россию.

К сожалению, большой успех не любит, когда к нему просто стремятся. Он любит, когда его понимают и распознают

– от этого он растет. А для того, чтобы узнать свой успех в лицо, неплохо понимать, где вы находитесь.

Сколько лайков на вашем самом популярном посте? Сколько вы можете собрать комментариев максимум, если напряжете все творческие резервы и напишете лучший пост за всю жизнь?

Это и есть отправная точка.

Никогда не разговаривайте с проповедниками успеха

Брэд Питт в костюме гигантской курицы прыгает перед забегаловкой и ходит на актерские курсы. Потом десятки раз соглашается на эпизодические роли, роли в низкобюджетных сериалах, второстепенные роли. Между курицей и «Бойцовским клубом» почти 20 лет, хоть и кажется, что он был звездой всегда.

Активно проповедующие успех гуру используют наши фантазии. Они отправляют нас сразу в конечную точку – куда-то в район яхт, шампанского, автомобилей премиум-класса. Не слушайте их, слушайте Брэда. И помните: вам намного проще, чем ему, у вас есть соцсети.

Путь великого актера сегодня можно начать с 50 просмотров на YouTube. Путь писателя – с 20 лайков на коротком рассказе для соцсетей.

Есть еще одна закономерность, которую полезно знать. Люди, которым случайно посчастливилось достичь быстрого успеха, обожают учить других больше, чем те, кто поднимался на вершину по обдуманному плану. Быстрозвезды придумывают этот план задним числом и объясняют свой успех обычно такими причинами, как: я много работал, я заслужил.

О том, как они оказывались в нужном месте, как совпадали обстоятельства, как им много помогали другие люди, гуру с горы обычно умалчивают. Они так тщательно отбирают из памяти только лестные причины своего успеха, что в конце концов и сами начинают верить, будто знают рецепт. Но правда в том, что многие люди честно работают и никогда не добиваются больших результатов.

Узнать таких «горе-гуру» очень просто: они будут заверять вас, что фантастический результат можно получить очень быстро. В финансовой сфере они будут обещать 2000 % годовых, в сфере бизнеса – многомиллионную компанию за пару лет, а в копирайтинге – что вы буквально за месяц научитесь зарабатывать на удаленке так, что будете жить в Таиланде и горя не знать.

А потом, когда вы уже отдадите им ваши деньги, они скажут: «Главный секрет в том, что надо просто много работать. А ты как думал?»

Кое-чему у этих людей можно научиться, но точно не финансовой свободе и не копирайтингу. В этой книге, например, мы разберемся с тем, как лидеры мнений производят на нас впечатление – любые лидеры, как добросовестные, так и нет. И как нам научиться самим производить нужное впечатление.

Зависимость между первым и вторым, по счастливому совпадению, обратная: чем больше вы сами умеете управлять своим имиджем, тем меньше влияния на вас оказывают

ухищрения тех, кто пускает пыль в глаза. Тех, кто, например, требует от вас «просто работать больше», чтобы вы были заняты и не смогли заметить, как вам морочат голову.

Главный секрет успеха. Да, вот так сразу

Сейчас я открою вам главный секрет успеха, на котором основан весь Имидж-Копирайтинг. Это освободит вас от мучительного ожидания момента, когда же будет самое главное в этой книге. Самое главное вы узнаете сейчас, а дальше вы сможете спокойно заняться делом: то есть читать книгу и заниматься по ней.

Впрочем, помучаю вас еще буквально 9 абзацев и зайду сначала немного издалека.

Примерно четыре года назад в моем кругу общения появился первый учитель успеха. «По-моему, ты мошенник», – сказала я ему сразу, как только узнала, чему он учит людей. Он обиделся и начал показывать результаты своих студентов.

Результаты у некоторых студентов и правда были, но он советовал людям делать не то, что сам делал для достижения успеха. И по факту предлагал им дорогу в обход в то время, как сам бежал напрямик.

Как я это выяснила? Я наблюдала за ним.

Вы не поверите, сколько всего можно узнать из простых наблюдений за людьми, если не брать на веру их слова. Мне, конечно, помогал мой многолетний опыт работы журналистом. Нет, не тайные методики сбора информации. Просто я

привыкла относиться к любой информации скептически.

Так вот, когда любые быстрозвезды начинают учить вас, что необходимо сделать, чтобы заработать много денег и много счастья, некоторые из их советов, по удачному совпадению, могут оказаться полезными.

Но есть один нюанс: если вы внимательно посмотрите на то, что действительно делают эти люди, вы убедитесь, что сами они не следуют половине собственных правил.

Как же тогда объяснить их собственный успех и богатство, на которые они самозабвенно ссылаются?

В этом и правда несложно запутаться. Хотя все на самом деле не так уж запутанно.

Есть много навыков, которые помогают людям достигать успеха: сколько профессий, столько и способов. Я успешна потому, что умею писать классные тексты и работать с имиджем. А учительница моей дочери по рисованию успешна, потому что классно умеет рисовать и работать с детьми.

Вы можете быть успешным по тысяче разных причин, но те, кто учит вас успеху, успешны одинаково: они успешны потому, что им не безразлично, кто и что подумает. Они точно знают: каждый рубль их дохода зависит от того, что вы о них думаете. И что вы подумаете о том, что они могут вам дать.

Они умеют создавать потрясающую воображение картинку успеха. Картинку, от которой начинается рефлекторное слюноотделение и сексуальное возбуждение, картинку, кото-

рая до плинтуса понижает критический порог восприятия. Картинку, соблазнительную, как сиськи.

В этом их главный секрет успеха, который мы позаимствуем.

Почему опасно с ними разговаривать? Просто они тренируются в создании этой картинки денно и нощно. Пока вы работаете. Вероятность, что ваш здравый смысл устоит в личном общении, крайне невелик. Здравый смысл и против секса-то ничто, а деньги и успех возбуждают людей больше, чем секс, верно?

Но не буду слишком активно вас отговаривать. Опасность не так уж велика: вы всего лишь побежите в обход вместо прямого пути. Если будете достаточно упрямы, результат все равно получится, хоть и ценой помноженных на три усилий.

Разве что вы не любите тратить лишних усилий напрасно?

В этом случае просто дочитайте эту книгу до конца и прекратите «просто работать еще больше» – так, словно вас прокляли. И займитесь. Наконец. Вашим имиджем.

Часть 1
Человек талантливый

Глава 1
Почему пальмовое масло побеждает какао

Вам доводилось когда-нибудь видеть приличный товар в плохой упаковке? В Советском Союзе таких было полно – вопросом имиджа никто не заморачивался, рекламой тоже. А в девяностые на рынок хлынули тысячи рекламных роликов и товаров в хорошей упаковке, но, увы, очень плохого качества. И они выиграли конкуренцию в два счета.

Люди с легкой душой променяли качественный черный шоколад на батончики с пальмовым маслом, варенье – на крашенные подсластители, соки – на быстрорастворимую химию. Так произошло потому, что картинка была очень яркой и соблазнительной.

Отрезвление наступило с большим опозданием. И только пятнадцать-двадцать лет спустя, наконец, мы в России смогли увидеть, как производители качественных товаров начали побеждать при условии адекватных вложений в упаковку.

В вопросах личного имиджа мы еще в эту точку не пришли. Считайте, что сегодня, в 2019-м, мы все еще где-то в конце девяностых. Публика начинает понимать, что ее часто обманывают яркой упаковкой всякого рода бездельники, но пока не научилась толком отличать их от приличных людей – настоящих специалистов в своей профессии.

Потому что большинство приличных людей до сих пор не освоили создание имиджа и не до конца осознали, насколько важно в него вкладывать.

Однажды в ТАССе, едва устроившись на работу, я стала свидетелем обсуждения одной коллеги, которая увольнялась. В журналистике это означает, как правило, что корреспондент переходит в соседнее конкурирующее издание. Когда об увольнении девушки сообщили обозревателю того же отдела, он пожал плечами, не поднимая головы, и коротко бросил: «Не вижу конкурента».

Некоторое время спустя, после того, как я написала собственное заявление, мне напомнили об этом случае. Ко мне подошел коллега с мрачным лицом и сказал: «Сунешься в мою тему – поссоримся». Во мне, стало быть, конкурента видели, осознала я с чувством глубокого удовлетворения.

В тот момент я обожала журналистику, ничего не знала об имидже и понятия не имела, что буду этим заниматься. Но имидж у меня уже был. Еще десять лет мне предстояло быть известной в исключительно узких кругах тех, кто работал со мной бок о бок. В силу специфики профессии, у меня

было больше знакомых коллег, чем у среднего специалиста: несколько сотен.

И все же я понятия не имела, как выйти на тысячную аудиторию, продолжая свято верить в заслуженный успех по итогам упорной работы из года в год. Мне было очень удобно в это верить в том числе потому, что у меня была куча страхов, например, почти фобическая боязнь телекамер. Рядом с которыми, по иронии судьбы, я стояла едва ли не каждый день.

Тезисы главы № 1 и всего вышесказанного:

Проповедникам успеха в имиджевых вопросах верить нельзя. Они объясняют свой успех так, как им самим приятнее, и направляют вас туда, куда им выгодно: т. е. в противоположном направлении.

Успех нельзя мерить в автомобилях, яхтах, и баснословных доходах. Успех измеряется широтой круга людей, которые знают о вашем профессионализме, его также можно „взвешивать" в соцсетях – в лайках и комментариях.

Участники российского рынка за последние 30 лет научились делать красивую упаковку для товара. Но все еще не научились красиво «упаковывать» себя.

Ваш имидж не возникает в результате упорной работы – кроме, собственно, упорной работы над вашим имиджем.

Глава 2
Телефонные звонки, телекамеры и еще 1000 вещей, которых я боялась

Писать мне всегда чрезвычайно нравилось.

Сначала – просто часами выводить буквы. Возможно, это странно, но даже когда я была чересчур мала, чтобы придумать что-то толковое, когда мне было лет 7–8, я наслаждалась самим процессом письма.

А еще больше я любила читать, сидеть с книгами в полной тишине и уединении. Не то, чтобы мне совсем не нравилось играть с другими детьми – просто никогда не считала это самым захватывающим занятием из всех возможных.

Однажды получилось даже смешно: снизу явился сосед и начал громко возмущаться «прыгающим и бегающим» ребенком. Моя бабушка, хватая воздух ртом как рыба, безмолвно указала на меня, сидевшую на диване. Когда они с соседом вошли в комнату, все стало ясно: над моим диваном сотрясалась люстра – прыгали дети этажом выше. Я, увлеченная книгой, этого даже не слышала.

В какой момент все внутри меня резко поменялось, я не помню, но уже в 16 мне страстно хотелось общаться с людьми. Тому было две помехи, первой из которых стал крайне малый коммуникативный опыт по итогам детства, в

котором «ей рано нравились романы, они ей заменяли все». Вторым препятствием стали взрослые, которые к тому времени уже вовсе не хотели, чтобы я чаще ходила гулять.

В результате мой своеобразный «выход в свет» совпал с борьбой за независимость и это, вероятно, определило весь вектор моей жизни на последующие 10 лет. За которые я вряд ли стала гением общения, но пару-тройку серьезных страхов убрала. Помогали тексты и люди. Люди – по ситуации, чаще когда все было не так уж серьезно. Тексты приходили на помощь всегда, в самых сложных ситуациях.

Ради текстов я совершила невозможное для себя и пришла в журналистику. Это была для меня «профессия вопреки». Я самоотверженно продолжала плыть против течения и преодолевать фобии. Первым моим подвигом стало трудоустройство с улицы в самое известное агентство в России (сделано с первой попытки). А дальше, как в «Том самом Мюнхгаузене», каждое утро до десяти – подвиг.

Героическим преодолением в первый месяц было все: позвонить из редакции незнакомому человеку и попросить комментарий к заметке, приставать к митингующим на улице и требовать интервью, на мероприятии в Торгово-промышленной палате подойти к легендарному Евгению Максимовичу Примакову и взять короткий эксклюзив.

Последний, как сейчас помню, посмотрел на меня весьма добродушно и спросил: «Почему нет диктофона?» И я

с перепугу ответила правду: что работаю меньше месяца и просто не успела его приобрести. А потом каким-то чудом получила ответ на вопрос и даже успела записать в блокнот ключевые фразы дословно.

Через полгода я была парламентским спецкорром и совершенно другим человеком. Я сделала немало потрясающих открытий: оказалось, ньюсмейкеры боятся журналистов даже больше, чем мы их, для многих экспертов звонок из крупного СМИ – счастье, а не раздражающий фактор, а еще – я способна на большее, чем когда-либо могла представить.

И еще примерно через год я полетела в первую командировку с Путиным, тогда председателем правительства, но работа в премьерском пуле не стала (к счастью) главным моим достижением в журналистике. Хотя, безусловно, стала важным впечатлением и, если можно так выразиться, интересным аттракционом.

Самая главная фобия, которую мне в журналистике не удалось изжить – это боязнь камер вообще и телекамер в частности. У многих коллег накопилась целая коллекция фото и видео «за работой», у меня их почти нет. На всех подходах и пресс-конференциях я всегда пряталась за камерой, старалась не попасть на картинку.

Зато всегда есть «зато»

Но всегда есть «зато». Сейчас я очень хорошо понимаю

всех людей, которые опасаются внимания и публичности. И я могу со всей уверенностью утверждать: вы это преодолеете, если только захотите. Даже если боитесь панически, как боялась я. И еще – внутреннюю трансформацию можно проходить постепенно. Только начните писать тексты – и они сразу же начнут писать нового вас.

Еще одно интересное открытие, которое я сделала на заре карьеры в ТАССе – это то, что даже журналисты делятся на 2 категории: одни работают от текста, как я, другие строят свой успех на общении. Вы можете называть это «интроверты» и «экстраверты», «писатели» и «ораторы», «муравьи» и «стрекозы».

Но для меня факт остается фактом: если вы не блестящий продавец, переговорщик и артист, это еще не значит, что вы не можете состояться в той же профессии, но немного иначе.

Третий путь, по традиции, тоже есть. Если пожертвовать всеми принципами, то можно вообще особо не заморачиваться. Например, меня всегда поражали телевизионщики – на пресс-конференциях без пишущих коллег они обычно ничего не могут спросить. В это трудно поверить, но иногда они даже не знают, какое мероприятие приехали снимать.

Я сама бы в это не поверила, если бы множество раз не видела своими глазами, как девушки-корреспондентки с ТВ на голубом глазу задают свой коронный вопрос любому спикеру: «Скажите, пожалуйста, что сейчас здесь было?»

Однажды я наблюдала забавную сцену с телевизионщика-

ми на съезде умирающего в судорогах «Союза правых сил». Пишущих, кроме меня, там не было, а у меня уже не было вопросов – все новости на тот день я “отписала”, откровений не ожидалось, так что я взяла кофе перед уходом и спокойно его пила. В этот момент из зала вышел Борис Немцов.

Телевизионщики резко зашевелились и начали выставлять камеры. Немцов из вежливости решил задержаться и дождался, пока оборудование включили. Но затем повисла гнетущая тишина. Борис Ефимович в ожидании вопросов смотрел на телевизионщиков, а телевизионщики в ожидании импровизации – на него.

Признаться, мне даже было неловко за них, и я еще могла подбежать и что-то придумать. Но я, с одной стороны, боялась, что с них станется повернуть на меня камеры, а с другой – внезапно стало ужасно любопытно: чем это закончится, если не выручать их, как обычно?

И, наверное, если бы это был не Немцов, все закончилось бы банально – ньюсмейкер что-нибудь пробубнил сам про заседание, которое закончилось продуктивным обменом мнений. Камеры – есть камеры, в телек на федеральные каналы хочет каждый.

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.