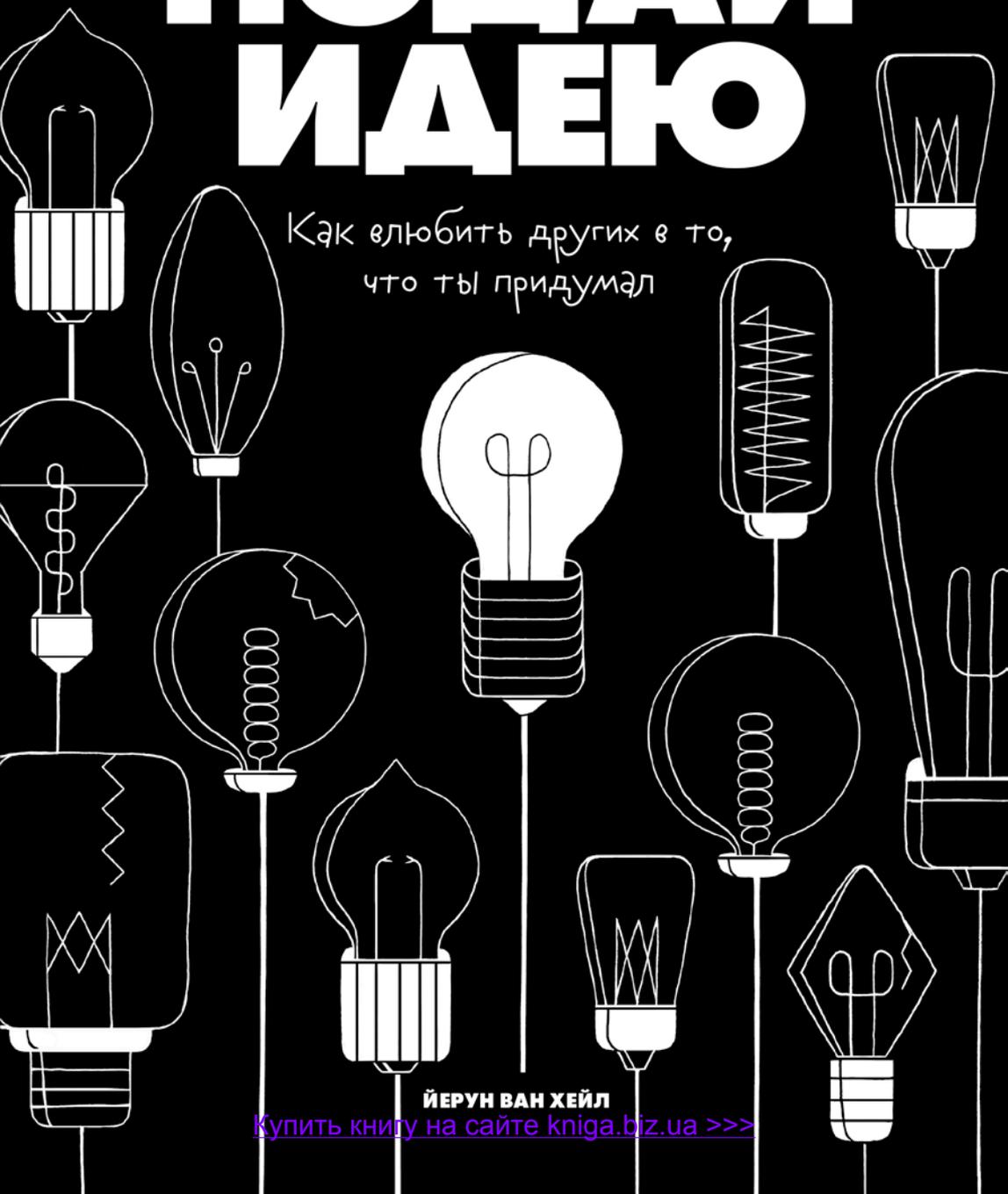


ПОДАЙ ИДЕЮ

Как влюбить других в то,
что ты придумал



ЙЕРУН ВАН ХЕЙЛ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
Глава 1	
Мы постоянно кого-то в чем-то убеждаем	11
Глава 2	
Сформулируйте свою цель	27
Глава 3	
Разработка идеи	53
Глава 4	
Знайте свою аудиторию	73
Глава 5	
Готовим презентацию	107
Глава 6	
На старт, внимание, предлагаем!	129

ПРЕДИСЛОВИЕ

Моя идея

Представьте, что у вас есть лучшая в мире идея. Та, которая решит реальную проблему. Но вы не можете убедить окружающих ее реализовать. Мечте конец! Она умерла, не успев родиться.

Вам это знакомо? Я за свою карьеру представил очень много идей — самых-самых разных. Мне ли не знать, каково это — когда кусочек вдохновения, в который ты вложил столько энергии, разбивается вдребезги.

Я хочу, чтобы этого никогда и ни с кем больше не случилось. Поэтому решил написать эту книгу.

Кто я такой?

Меня зовут Йерун. Кто-то считает меня дизайнером. Другие — дизайнером взаимодействий. В последнее время меня часто называют стратегом. Но я предпочитаю описывать себя просто как творческого человека. Я тот, кто генерирует идеи.

Моя работа — решать проблемы и создавать возможности для брендов, продуктов и услуг. Для этого мне приходится убеждать людей реализовывать идеи. За годы многие мои идеи почили, едва появившись на свет. Но я стал старше и умнее, а главное, не сдался. Я стоял на своем и разрабатывал стратегии, чтобы дать моим лучшим идеям шанс на выживание и реализацию.

Почему презентация идеи так важна?

Все творческие люди на протяжении своей карьеры убеждают окружающих, что их идеи стоит реализовать.

Когда я только начинал работать, мне приходилось убеждать других членов команды и креативных директоров, что мое решение для данного проекта правильное. Потом меня повысили до старшего дизайнера, и моей главной задачей стало убеждать клиентов поддерживать наши идеи, а также организовывать работу всей команды, чтобы претворить грандиозный замысел в жизнь. Сейчас у меня своя компания, и я по-прежнему только и делаю, что объясняю абстрактные концепции и разрабатываю стратегии их реализации. Все это я делаю с помощью презентации, и от нее по-прежнему зависит результат моей работы.

Но это еще не все. Даже вне работы мне постоянно приходится кого-то в чем-то убеждать. Например, своих детей: я убеждаю их есть здоровую пищу, вовремя ложиться спать, подыгрывать мне, когда я хочу построить какую-нибудь крутую штуку из их леги. (Мои дети тоже научились хорошо убеждать. Особенно если им что-то от меня надо!)

Презентация идеи — это навык, который мне пришлось развить за годы работы. Но в начале карьеры я не смог найти ни одной книги по мастерству презентации идей, которая помогла бы мне как творческому человеку. Я прочел все, что только можно, — Юнга, Аристотеля, даже пару ужасных книг для продавцов-коммивояжеров. Со временем у меня появились свои приемы и техники.

Сначала я делился своими знаниями на семинарах, но решил, что настало время собрать их в книгу.

И вот она!

Для кого эта книга?

Прежде всего — для творческих людей, бренд-менеджеров и маркетеров. Помимо создания вещей (брендов, продуктов, услуг, опыта, пространства и т. д.), наша главная задача — убедить окружающих в том, что наши идеи стоит реализовать.

Книгой может пользоваться любой, кто считает, что у него не всегда получается донести свои идеи, кому трудно найти поддержку у окружающих.

Я старался использовать примеры из жизни и по возможности разбирать их простым языком. Но если в книгу закрались сленговые словечки, простите меня за это.

Чему я могу вас научить?

Я не смогу ответить на все ваши вопросы, я не всемогущ! Мне просто хочется поделиться опытом, приобретенным за годы работы в моей творческой профессии.

Моя задача:

1. Помочь вам понять, что нужно для удачной презентации идеи.
2. Снабдить вас инструментами и техниками для подготовки презентации.
3. Объяснить, как преподносить свою идею.

Готовы стать мастером убеждения?

Больше информации вы найдете на моем сайте pitchingideas.com. Но сначала прочитайте книгу! Надеюсь, вы узнаете много полезного и вам просто понравится ее читать.

Особая благодарность

Я хочу поблагодарить людей, которые помогли мне создать эту книгу. Прежде всего спасибо коллегам из Oak & Moggow за поддержку в этом приключении. Особое спасибо Софии Альтекамп и Леннарту Каланду за профессиональную критику содержания книги, Каролин ван Хоййдонк за руководство процессом и Валери ван Гервен за прекрасный дизайн. Дэйву Бартону, который помог отредактировать книгу и проследил, чтобы она не была написана на смеси голландского и английского. Спасибо Дженне Артс за чудесные иллюстрации. Наконец, спасибо издателю Бионде Диас за то, что поверила в мою способность написать что-то стоящее. Как говорится в моем родном городке,

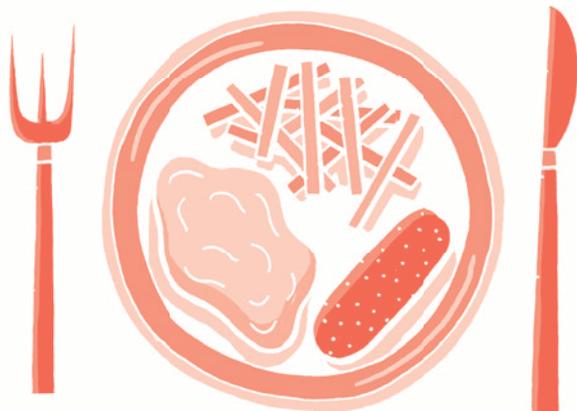
«DAGGE BEDANKT ZIJT DA WITTE!»*

* «Сами знаете, какое вам спасибо!» (голл.). Прим. перев.

Глава 1

МЫ ПОСТОЯННО КОГО-ТО В ЧЕМ-ТО УБЕЖДАЕМ

Помните, в детстве у всех было любимое блюдо и мы готовы были есть его каждый день? Я, например, мог бы питаться одной картошкой фри с крокетами и яблочным соусом (как всякий голландец, я люблю нашу национальную кухню).



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Но на моем пути стояло одно большое препятствие: мама. Она была твердо убеждена, что мне следует питаться сбалансированно: есть много овощей и прочей невкусной, но полезной пищи. Меня это возмущало.

Я понял, что добиться своего мне поможет грамотная стратегия. Ни один десятилетний мальчик не обладал такой хитростью. Я опробовал множество подходов и скрытых приемов, чтобы убедить маму принять мою точку зрения.

«Разве ты не любишь картошку фри?» Сначала я просто спрашивал ее, не хочет ли она сама картошку фри с крокетами и яблочным соусом. Как правило, ее ответ не оправдывал мои ожидания. Не помогали ни пляски, ни улыбки, ни жалобные глаза, как у котика из «Шрека». Но иногда — крайне редко — мама улыбалась и отвечала: «И правда, давай пожарим картошку!»

«Ты никогда не жарить картошку!» Я бросал на нее умоляющие взгляды и, стараясь вызвать чувство вины, спрашивал: «Ну почему нельзя хоть раз приготовить картошку? Ты же знаешь, я ее обожаю! Ты что, меня не любишь?» Моя игра заслуживала «Оскара».

«Это для твоего же блага». «У тебя был такой трудный день! Давай просто закажем картошку фри на дом? Тебе не придется готовить и мыть посуду».

Помощь семьи. Я убедил брата поддакивать мне, а потом расширил группу поддержки, включив в нее бойфренда мамы. Решил, что, если мы все разом насядем на нее, она не сможет сопротивляться. Но оказалось, что она — кремень!

Бери и делай. Наплевав на осторожность, я просто сам готовил себе картошку с крокетом и яблочным соусом без разрешения. Быстро съедал, выслушивал мамину ругань, и меня отправляли спать раньше обычного.

Узнали приемчики? Да наверняка! Может, вы и действовали по-другому, но вам тоже приходилось в чем-то убеждать родителей — иначе и быть не может. Какими бы дурачками — или серьезными — ни были наши детские потребности, мы бесстрашно озвучивали их. И делаем это до сих пор — просто теперь это воспринимается иначе.

Мы все время продвигаем свою точку зрения! Не важно, склоняем ли мы друзей вместе провести отпуск в Испании или убеждаем детей, как будет здорово у бабушки (она наверняка приготовит жареную картошку, крокеты и яблочный соус!). Мы уговариваем даже сами себя, например, что заслужили кусочек пирога или новые кроссовки.

Основная проблема тут в том, что мы ждем от окружающих полного одобрения. Нам хочется, чтобы наши друзья, коллеги, дети или клиенты воспринимали нас самыми творческими и талантливыми на свете... Но в реальности всё иначе. В большинстве случаев их реакция выглядит так:

