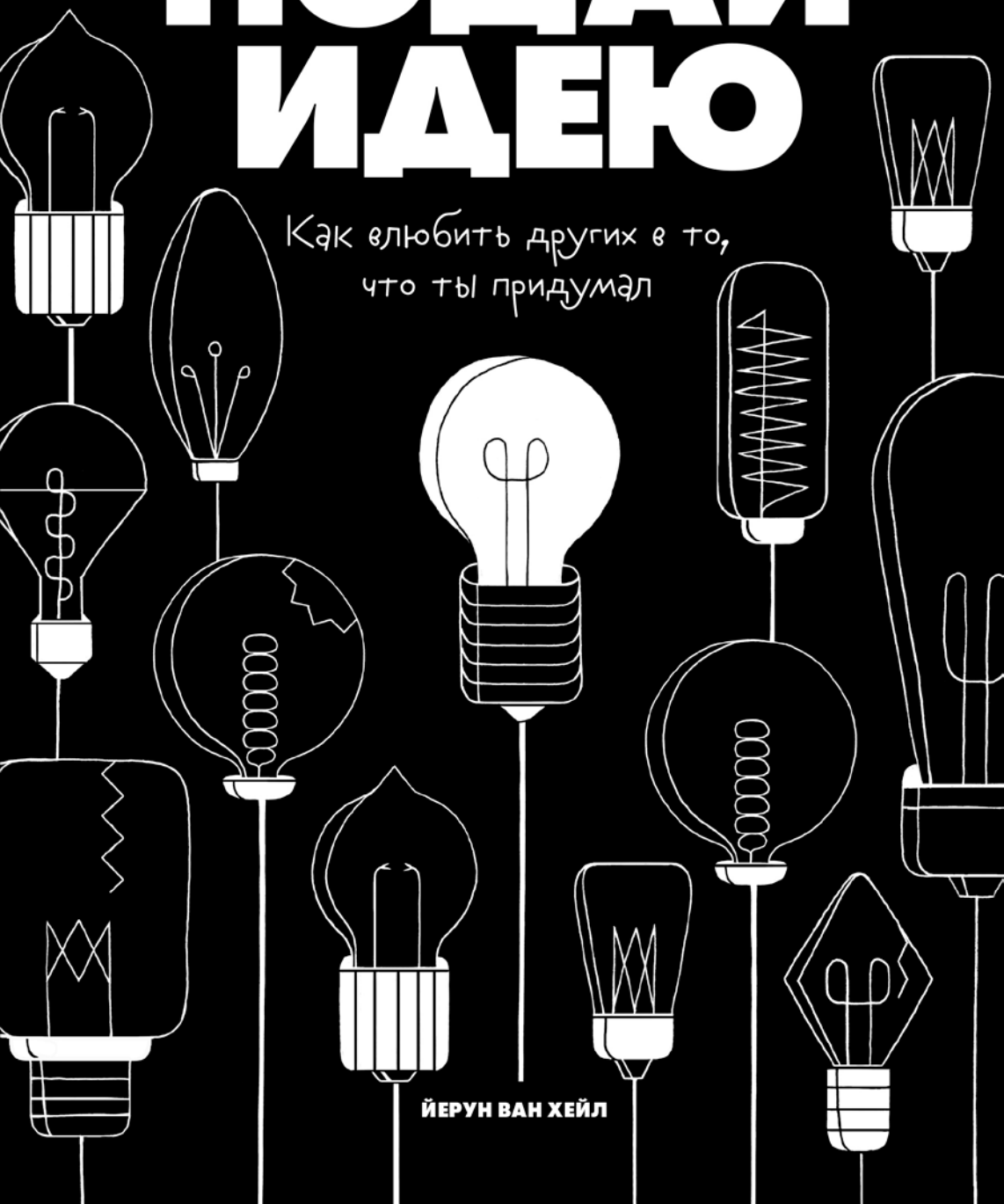


# ПОДАЙ ИДЕЮ

Как влюбить других в то,  
что ты придумал



ЙЕРУН ВАН ХЕЙЛ

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....	6
Глава 1	
<b>Мы постоянно кого-то в чем-то убеждаем</b> .....	11
Глава 2	
<b>Сформулируйте свою цель</b> .....	27
Глава 3	
<b>Разработка идеи</b> .....	53
Глава 4	
<b>Знайте свою аудиторию</b> .....	73
Глава 5	
<b>Готовим презентацию</b> .....	107
Глава 6	
<b>На старт, внимание, предлагаем!</b> .....	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 случалось. 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 лего. (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](http://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 Хойдонк 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).



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 семье.** 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:

