



12+

книжка-малышка

Тороцин Роман

PROподарок

Роман Владимирович Торошин

PROподарок

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63081756

SelfPub; 2020

Аннотация

Презентология – наука о подарках. Как придумать подарок?
Идеи, примеры.

Роман Торощин

ПРОподарок

ВВЕДЕНИЕ

Все мы любим получать подарки. Это ещё с детства. Ведь по сути, любой праздник – это ожидание подарка.

Закройте глаза и вспомните тот трепет, который птицей стучался в груди в преддверии новогодней полночи. И вот заветный бой курантов. И опять Дед Мороз умудрился неуловимо подбросить свой волшебный мешок под дверь. Затаив дыхание, вы стремглав запускали руки внутрь, вытаскивая коробки, свертки – «так, это не моё, это... это папе, это маме, ну вот!»

Такой желанный, такой многообещающий кулёк! В первые доли секунды вы пытались понять – что это? В голове проносились тысячи вариантов, один смелее другого.

«Ну, что же ты не открываешь?» – спрашивала мама, смеясь.

Полуоткрытая-полуразрывая от нетерпения золотистую обертку, вы выдирали на переливчатый гирляндовый свет кусочек волшебного вещества, который на воздухе затвердевал и превращался в конструктор или куклу, или игрушечную железную дорогу с вокзалом.

Вот так мечта, как бабочка, вылуплялась, расправляла крылья, начинала порхать по комнате и усаживалась вам на

плечо. И не было никого счастливее в тот момент на целом свете.

Но не дай вам бог вытащить из чудесного мешка носочки, колготки или варежки, связанные бабушкой (вспомните это ощущение, оно нам ещё пригодится).

И ведь надо было под этим грузом разочарования выдавить радостную улыбку, чтобы не омрачить праздник заботливым близким.

Но давайте сначала разберёмся в самой природе подарка. Многие антропологи, историки и прочие научные работники обоснованно отсылают нас к культу богоприношения.

Следуя их логике, феномен подарка вырос именно из желания человека добиться благорасположения высших, а потому и неподконтрольных, сил. Потом эта практика переросла в дары примирения между враждующими племенами или при знакомстве с новыми. Все это верно. Как и верна дарвиновская теория. Отчасти.

А если посмотреть с другой стороны? Ведь не только люди приносили жертвы богам, но и высшие силы не оставались в долгу перед человеком. Вспомните выражение – «дар богов». И там, и там суть подарок, но вы чувствуете, какая разница между жертвой, между подобострастным желанием угодить и беззаботным желанием осчастливить.

Мне всё же кажется, что в этом и есть истинный, первоначальный смысл подарка, и начало его не в закопченных жертвенниках, а на солнечных просторах неизведанных и сказоч-

но богатых, только что открытых земель.

Так что, когда вы соберётесь сделать кому-то подарок – пользуйтесь эти двумя правилами – «только не носочки» и «не угождать, но радовать».

Всё, теперь можно переходить к практике.

ДЕЛО ТЕХНИКИ

Мы все по природе своей – демиурги. Мы созданы, чтобы создавать.

Большинство из нас творит по наитию. Но можно делать это осознано. Практический креатив, это как кулинария – набор несложных манипуляций с простыми продуктами.

Но процесс такого рода творчества не имеет ничего общего с фонтанирование калейдоскопическими образами, рожденными в перегретом сознанием.

Это математически выверенное построение объекта. Это ближе к архитектуре.

Как чудное здание, висящее на тросах, не является блажью проектировщика – это работа с возможностями и ограничениями (ну, нельзя было использовать сваи и фундамент – почва зыбкая).

Но креатив только тогда ценен, когда он реализуемым и находится в рамках бюджета.

Создание подарка (ещё раз отмечу, не покупка, а создание) – это очень увлекательны процесс, хотя временами довольно нервный, как любое изобретательство.

У меня есть предложение – а давайте вместе с вами прямо

сейчас придумаем новую науку, науку о подарках, и назовём её, к примеру, презентология.

Начнём, наверное, с определения.

Итак, презентология – это прикладная наука о том, как выражать свои добрые чувства с помощью материальных и нематериальных знаков внимания.

И первый закон этой дисциплины гласит – "pro quo?". Переводя на обывательский язык, это значит – думайте о том человеке, которому хотите сделать подарок. Не о себе, не о том, как его удивить-разудивить, не о понтах. Думайте о человеке. О том, кто он, «из чего же – из чего же созданы эти ребята», из каких "пружинок и картинок, и стекляшек, и промокашек..."

Нарисуйте его портрет. Портрет его хобби, его милых слабостей или brutальных сильностей.

Как минимум, это может пригодиться не раз. К примеру, в моменты, когда нужно будет правильно понять те или иные его поступки-помыслы.

И когда вы знаете, какой перед вами корабль, тогда гораздо проще подобрать для него соответствующую торпеду.

А то может получится праздник фейерверк ярким солнечным днем – дорого, громко и бессмысленно.

Для начала можно потренироваться на себе. Вот возьмите и подумайте о том, чтобы вам хотелось? Не то, что нужно по хозяйству или для статуса, а для души. Осознайте свои истинные желания и придайте им форму.

Приведу пример, чтобы облегчить задачу.

Однажды я понял, что моя подушка, моя любимая подушка свалаялась, и мне уже неудобно спать на ней.

Что же может быть проще, чем купить себе новую подушку.

Пошел в «Икею» и взял понравившуюся спальную принадлежность. С легким чувством предстоящих новых сладких сновидений принёс её домой и победоносно поместил на ложе. Но, к моему удивлению, подушка оказалась неудобной.

Красивой. Но неудобной для меня. Ну, купим другую, какая проблема... В итоге я приобрел 8 разных подушек, и ни одна из них не была мне по душе.

И вот, окруженный непригодными удобствами я задал себе один из самых главных вопросов в своей жизни. А что же я хочу?

Какая подушка мне нужна? Какая она должна быть? Какой формы мое счастье?

И тогда, после долгих раздумий и экспериментов, я дал себе один из самых главных ответов – «А вот такая – она должна быть чуть короче третьей подушки!»

Я сумел осознать свою истинную потребность!

Тогда я взял ножницы и иголку с ниткой. Отрезал лишнее, сшил оставшееся и получил идеальную подушку.

Очень важно понять, что именно мы хотим, и тогда мы научимся понимать, что хотят другие. Другие, вы удивитесь,

точно такие, как и вы.

Нравится ли вам бронзовый настольный фонтан или чугунная статуя сталевара? А может вы приверженец художественных решений, типа портрет в бурке на фоне Алатау в тяжелой рамке? Если так, то вы идеальный клиент для магазинов «Подарки. Дорого». Ваши друзья – счастливички, им не надо напрягаться, достаточно лишь потратить денег.

Но бывают и другие случаи, там всё сложнее. Когда есть желание подарком выразить свои тёплые чувства, закрепить их в памяти, сказать что-то важное с помощью презента. Вот тогда мы и начинаем бегать по закоулкам и гулко кричать в подворотни, будто разыскиваем загулявшего кота: «Креатив, креаааатиив, где ты? Иди ко мне? Пошли домой!»

Японцы перед началом спора оговаривают с оппонентом формулировки, которыми будут пользоваться. Так давайте и мы дадим определение креативу.

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.