

СОКРУШИТЕЛЬНЫЙ ПИТЧ В СТИЛЕ ПОП-АП

Экспресс-подход
к созданию
презентации,
которая продает,
вдохновляет
и поражает

Дэн Розм

автор бестселлеров
«Визуальное мышление»,
«Бла-бла-бла»



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Дэн Роэм
Сокрушительный питч в
стиле поп-ап. Экспресс-
подход к созданию
презентации, которая продает,
вдохновляет и поражает
Серия «Top Speaker. Говори
так, чтобы тебя слушали»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67856343

Д. Роэм. Сокрушительный питч в стиле поп-ап. Экспресс-подход к созданию презентации, которая продает, вдохновляет и поражает:

ООО «Издательство «Эксмо»; Москва; 2022

ISBN 978-5-04-171765-0

Аннотация

Как убедить инвесторов вложить деньги в ваш стартап? Как доказать комиссии, что именно вы должны получить грант на обучение? Как отвадить родительский комитет собирать крупные суммы на «нужды класса»?

С помощью сокрушительного питча в стиле поп-ап!

В этой книге Дэн Роэм, автор нескольких мировых бестселлеров и основатель компании Digital Roam Inc, рассказывает про экспресс-подход к созданию презентации. Потратив всего 2 часа на подготовку и используя уникальную технику Визуального Декодера, вы сможете создать питч, который поразит даже самую незаинтересованную аудиторию.

А еще с помощью книги вы:

- [ul]прокачаете навыки убеждения;
- научитесь четко описывать идеи;
- разовьете визуальное мышление;
- поймете, где искать новые образы для вдохновения.[/ul]

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Предисловие	10
Введение. Зарисовки, которые проясняют, и история, которая убеждает	12
Глава 1. Добро пожаловать на поп-ап питч	20
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Дэн Роэм
Сокрушительный
питч в стиле поп-ап.
Экспресс-подход к
созданию презентации,
которая продает,
вдохновляет и поражает

Dan Roam

The Pop-Up Pitch: The Two-hour Creative Sprint To The
Most Persuasive Presentation of Your Life

© 2021 by Dan Roam

© Голомуздова Мария, перевод, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

* * *

Дэн Роэм определил основные элементы убедительного повествования и собрал их в книгу. Если вы будете следовать

подходу автора, то быстро раскроете смысл презентации для аудитории.

Дэниел Х. Пинк, автор бестселлеров № 1 по версии New York Times, автор книг «Когда», «Драйв» и «Продавать – это по-человечески»

Раскадровка – это очень эффективный инструмент, помогающий людям образно думать о проблемах, которые необходимо решить. Но, что не менее важно, – это прекрасный инструмент для представления идей людям, которые видят их впервые. Придуманное Дэном искусство визуального мышления и презентации – это замечательный творческий инструмент, которым стоит овладеть.

Эд Кэтмулл, соучредитель Pixar Animation Studios и президент Pixar Animation и Disney Animation

В то время как мир становится все более сложным, Дэн Роэм выступает за более простой и емкий подход. Подробно разбирая процесс презентации, он проводит вас через десять шагов на пути к легкому повествованию. В следующий раз, когда вам понадобится выступить с речью, на подготовку которой нужно затратить много усилий, позвольте этой удивительно практичной книге стать вашим надежным путеводителем.

Том Келли, соавтор книги «Творческая уверенность» и партнер IDEO

Не заблуждайтесь: люди – существа, управляемые историями. Книга Дэна блестяще использует визуальное мышление для демократизации повествования и смысла, чтобы мы все могли добиваться того, чего хотим.

Санни Браун, социальный предприниматель, известный автор и художник в MURAL

Психологические исследования показывают, что создание набросков – один из лучших способов прояснить наши идеи и донести их до других. В книге «Сокрушительный питч в стиле поп-ап» Дэн Роэм объясняет, как мы можем использовать этот мощный инструмент для создания убедительной презентации всего за пару часов. Это глубокая, образная и приятная книга.

Энни Мерфи Пол, автор книг «Истоки» и «Расширенный разум»

Дэн Роэм – мастер использования простых картинок для продажи больших идей. Я украл у него целые грузовики таких картинок, и теперь вы тоже можете это сделать!

Остин Клеон, автор бестселлера «Кради, как художник» по версии New York Times

Убедить других стать частью вашего путешествия – критически важно для любого успешного запуска проекта. В

этой блестящей и остроумной книге Дэн Роэм дает нам инструменты для создания убедительной презентации. Обязательно к прочтению!

Саньинь Сианг, самый влиятельный коуч Thinkers50 и автор книги «Запуск»

Для Дэна Томаса:

*Наставник, помощник и главный вдохновитель
на протяжении более десяти лет.*

Удачного полета на запад, мой друг.

Я буду искать тебя в облаках.



ЧАС 1

Откройте свою
собственную историю
с помощью простых
зарисовок

ЧАС 2

Добавьте повествование
и эмоции, рассказывая
свою историю всего
на 10 страницах

ПОП-АП ПИТЧ – особый вид презентации длительно-
стью не более 5 минут, снабженный визуальными составля-

ЮЩИМИ.

Предисловие

В мире есть два типа людей. Первым все кажется сложнее, чем есть на самом деле. Они придумывают нечто действительно полезное и решают, что это должно быть секретом – их секретом. Кто нашел – тот и хранит, верно?

А еще есть те, кому все кажется очень простым, – они придумывают что-то и не могут дождаться того, чтобы поделиться своим открытием с другими. «Вот, пожалуйста! Это открытие облегчило мою жизнь и, думаю, сможет помочь и вам. Держите, пользуйтесь. И, если честно, я придумал все это специально для вас».

Дэн Роэм относится ко второй категории. Его книги – это не «Я делаю уникальную вещь, которую не может сделать никто другой, и хочу поразить вас своим мастерством и эксклюзивной проницательностью», а скорее «Я обнаружил нечто полезное. Вы тоже сможете использовать эти лайфхаки».

Сделайте себе одолжение и следуйте инструкциям, изложенным в этой книге, по трем причинам.

Первая – потому что они и правда работают.

Вторая – что с нами случилось? Почему презентации – это такая пытка? Они должны вдохновлять и поднимать настроение, а не быть чем-то, что мы вынуждены терпеть.

Третья, самая важная причина, благодаря этим инструк-

циям вы найдете в себе что-то, о чем успели позабыть. Это равноценно тому, как люди иногда обнаруживают сокровища у себя на чердаке. В книге вы сможете увидеть отражение собственной истории и поймете, куда двигаться дальше, а еще благодаря Дэну почувствуете, что в вас все это было с самого начала.

Я думаю, что нет более щедрого дара, чем способность маскировать то, чему вам нужно научиться, под то, что вы просто вспоминаете.

*Душка Запата,
вице-президент по коммуникациям*

Введение. Зарисовки, которые проясняют, и история, которая убеждает



Я всегда считал, что в нашем неопределенном и сложном мире визуальный рассказ – это магия. Когда вы делитесь своей идеей с помощью нескольких эскизов и простой истории,

это проясняет, успокаивает и придает больше человечности повествованию. Думаю, что это лучший из когда-либо изобретенных способов донести до человека свои мысли в позитивной и убедительной форме. Я всю свою карьеру работал над тем, чтобы каждый мог поделиться любой идеей с другими людьми быстро, ясно и оптимистично, и эта книга – результат моей работы. Я называю этот подход «поп-ап питчем».

Намерение у меня простое: я хочу дать вам один шаблон, который вы сможете использовать для создания лучшей презентации в вашей жизни. Если вы бизнес-лидер – вот история, которую вы можете рассказать, чтобы мотивировать свою команду. Если вы руководите стартапом – вот самый захватывающий способ поделиться своим видением с инвестором, какой только можно найти. Если вы занимаетесь продажами – вот история настолько увлекательная, что ваши потенциальные клиенты захотят остаться на телефоне, чтобы узнать о ней больше. Независимо от того, кем вы работаете, если вам нужно быстро убедить кого-то оптимистичной и позитивной историей, поп-ап питч – идеальное решение.

Неважно, любите ли вы проводить презентации или пребываете от них в ужасе, эта книга даст вам безошибочный способ делать это правильно и с удовольствием как для вас, так и для вашей аудитории.

Считайте, что это поваренная книга по убеждению. Вы – шеф-повар, и у вас есть вкусная новая идея, которой вы

хотите поделиться. Ваша аудитория – это ваши гости, и они жаждут более приятного способа работать, жить и быть успешными. Ваша задача – поделиться с ними короткой, вдохновляющей и запоминающейся презентацией, которая покажет, как ваша идея поможет им, а затем побудит их к действию.

Раз уж вы решили создать свою поп-ап презентацию, я поделюсь с вами двумя большими секретами: первый – визуальный (наброски – это волшебство), а второй – вербальный (рассказывать истории – это легко).

Визуальный секрет заключается в следующем: простые наброски открывают ваш разум и закрепляют идеи в памяти лучше, чем письменная речь. В недавнем исследовании, опубликованном в «Журнале по экспериментальной психологии», ученые обнаружили, что самый эффективный способ запомнить слова – нарисовать их. Рисование опередило письмо, печатание на машинке и проговаривание вслух. Вот как подытожили это исследование в журнале Time: «Независимо от того, сколько вариаций тестов провели исследователи, один результат был неизменным: рисование объекта каждый раз побеждало все остальные варианты». Даже если вы считаете себя ужасным художником, рисование высвобождает неожиданно прекрасные и богатые идеи, которые уже витают в вашем сознании. Чтобы помочь вам вытащить наружу скрытые образы, я создал специальный инструмент для мозгового штурма, который называется «Визуальный Декодер».

В первой половине этой книги вы будете использовать его, чтобы находить новые идеи и развивать их суть.

Второй секрет – вербальный: благодаря правильной подаче историй, между спикером и аудиторией возникает уникальная, надежная связь. Когда группа нейробиологов из Принстона изучила ритмы головного мозга рассказчиков и их слушателей, то обнаружила ожидаемое «сцепление мозговой активности», которое длилось, пока продолжалась история, и прерывалось в тот момент, когда история прекращалась. И вот почему: когда вы слышите историю, ваш мозг выделяет кортизол, который помогает формировать воспоминания, дофамин, регулирующий эмоциональные реакции и окситоцин, стимулирующий эмпатию.

Если вы не уверены в своих навыках рассказчика, я рад сообщить вам: существует мощная и проверенная временем схема. Она поможет вам превратить свои наброски в настолько захватывающую историю, что люди захотят слушать ее постоянно. Чтобы помочь вам быстро освоить ее, я создал второй инструмент: шаблон для заполнения под названием «Десятистраничный питч». (Полный текст шаблона находится в приложении.) Во второй половине этой книги вы будете использовать его, чтобы превратить свои зарисовки истории в лучшую презентацию в вашей жизни. Интуитивным образом вы соедините оба ингредиента, используя двухчасовую технику подготовки, на которой я и построил эту книгу. Это – поп-ап питч.

Когда вы закончите, ваш поп-ап питч превратится в десятистраничную презентацию. Примерно за 5–7 минут вы сможете рассказать убедительную историю. В отличие от перегруженных деталями нудных презентаций, ваш питч поможет полностью завладеть вниманием даже самой незаинтересованной аудитории. Как правило, на подготовку выступлений уходят дни, а вы сможете создать свой поп-ап питч всего за два часа, используя только ручку, бумагу и пару распечатанных шаблонов.



Вы будете совмещать картинки, взятые из вашей зрительной памяти, с классической формой повествования

Окончательный формат вашего поп-ап питча может меняться: у вас есть возможность включить в него все свои эскизы или только парочку из них, а также выбрать, как представить свою историю – в виде электронного письма, отдельной презентации для личной встречи или основы для демонстрации в PowerPoint или Google Slides. Примеры подходов вы найдете в восьмой главе, а все необходимые шаблоны – в приложении к этой книге.



Поп-ап питч отлично подходит для личных, удаленных и сценических презентаций и встреч.

Независимо от того, выступаете вы вживую или через Skype, ваши четкие визуальные образы и убедительная история будут приковывать внимание каждого, приглашая к раздумчивому обсуждению и реальным действиям.

Метод поп-ап питча невероятно универсален. Вы можете использовать его в любой момент, когда захотите что-то изменить в своей жизни и работе, или в любой момент, когда решите предложить кому-то из знакомых добавить ярких красок в будни. Какую бы историю вы ни хотели рассказать,

я уверен: вы найдете поп-ап питч полезным инструментом для быстрого создания и проведения лучшей презентации в вашей жизни.

Три обещания

Сперва я дам вам три обещания и попрошу вас помнить о них до конца книги.

Первое заключается в следующем: если вы будете следовать шагам, изложенным в этой книге, ваша следующая презентация – будь то офлайн или онлайн – пройдет быстрее, увлекательнее, убедительнее и интереснее как для вашей аудитории, так и для вас.

Мое второе обещание: после прочтения книги вы сможете подготовить потрясающее выступление всего за два часа.

И третье: чтобы помочь вам, я собираюсь сделать эту книгу такой же быстрой, увлекательной и веселой. По этой причине формат изложения может показаться вам немного необычным. Иногда я буду рассказывать вам историю, а иногда просить вас рассказать ее мне. Временами я буду рисовать вам картинки, а в какой-то момент попрошу нарисовать что-нибудь для меня. Иногда я буду делиться с вами набором инструментов, а уже в следующий раз попрошу применить их на практике.

Это значит, что пока вы читаете, я могу иногда останавливать вас фразой «Подождите, сделайте это упражнение!». Если вы относитесь к тем, чей ум любит блуждать и пробо-

вать новое, вам понравится. Но если вы мыслите линейно, то, возможно, не захотите выполнять задания, а продолжите просто идти по тексту. Знайте: любой из этих вариантов вполне приемлем.

Как бы вы ни использовали эту книгу, она для вас. Если вы сможете потратить два часа, я обещаю, что вы проведете лучшую презентацию в своей жизни так скоро, как только сможете.

Как насчет того, чтобы сделать это прямо сейчас? Готовы? Давайте начнем.

Глава 1. Добро пожаловать на поп-ап питч

Что такое поп-ап питч и зачем он нужен?

Пришло время сказать: в нашем постоянно развивающемся мире обычные слайд-шоу «нажми и говори» больше не работают. Онлайн-совещания требуют более наглядных и интерактивных способов взаимодействия; работа из дома означает, что аудитории нужно больше причин, чтобы оставаться сосредоточенной; а мгновенная привлекательность социальных сетей предполагает конкуренцию со всем миром за каждую секунду внимания во время выступлений. Когда дело доходит до обмена значимыми идеями, инструменты, которые привели нас *сюда*, не то же самое, что и инструменты, которые приведут нас туда, куда нам *нужно*. Это новый мир презентаций, и вам нужен новый набор инструментов.

Лучшая презентация – это вовсе не понимание лучших технологий, это глубокое восприятие человечества. В трудные времена вам нужен позитивный подход к убеждению, который затмит все факторы, пытающиеся отвлечь внимание публики. Это должен быть продуманный способ сжато изложить смысл вашей идеи в максимально коротком выступлении. Вам нужен оптимистичный способ поделиться своими мыслями так, чтобы другие люди увидели, как она улучшает

их работу и жизнь. И прежде всего вам нужен способ презентации, который напомним нам, что все мы люди и должны быть вместе.



Только представьте, какие ощущения будете испытывать вы и аудитория, когда ваша встреча станет одним из лучших событий дня. Это возможно, и вам это под силу.

Добро пожаловать на поп-ап питч.

Подобно тому, как всплывающее окошко может привлечь ваше внимание и внезапно предоставить единственную вещь, которая вам нужна прямо сейчас, питч мгновенно передает ваши лучшие идеи и мысли. Подобно тому, как в ресторане можно продегустировать энчиладу¹, не покупая

¹ Энчилада – традиционное блюдо мексиканской кухни.

ее целиком, поп-ап питч позволяет аудитории ознакомиться с вашей идеей или, возможно, помогает людям увидеть, что эта идея – как раз то, в чем они очень нуждались и о чем даже не подозревали. А затем появляется возможность зацепить «покупателя» и вызвать у него желание узнать больше о продукте, услуге или идее.

Поп-ап питч – это новый набор инструментов для визуального повествования, который поддерживает вас сразу на двух уровнях: сперва он помогает создать удивительную презентацию, а затем подсказывает, как ее провести. Благодаря этому простому подходу ваши встречи будут более значимыми и весомыми, а презентации простимулируют принятие решений, побудят к действию, вдохновят на размышления и убедят людей двигаться вперед.

Проще говоря, я создал поп-ап питч по одной причине: чтобы помочь вам быстро раскрыть свое самое убедительное «я» с помощью силы визуального мышления в сочетании с эмоциональным повествованием.

Эффективность питча заключается в том, что он объединяет *новую науку* и *древнюю мудрость* в привычный, но революционный метод заполнения пропусков.

А еще в основе питча лежит удобный алгоритм:

Когда вы потратите два часа на то, чтобы рисовать, писать и думать таким намеренно структурированным образом, вашим результатом станет десяти-

страничный рассказ, настолько ясный по смыслу и динамичный по подаче, что вы сможете использовать его, чтобы объяснить почти все и мотивировать почти всех на действия за семь минут или меньше.

АЛГОРИТМ ПОП-АП ПИТЧА



Алгоритм поп-ап питча: два часа подготовки к десяти-страничному рассказу приносят семиминутную презентацию, которая вдохновляет, мотивирует и побуждает предпринять какие-то действия

Когда дело доходит до презентации, мы сталкиваемся с тремя основными проблемами: мы ограничены во времени, наше сообщение важное, но, возможно, сложное, наша аудитория легко отвлекается (в наши дни так происходит со всеми). Поп-ап питч поможет вам преодолеть эти проблемы и подарит лучший способ подготовки материала, его презентации и убеждения:

- Поп-ап питч происходит *быстро*. Если вы сможете найти два часа и действительно сосредоточиться на работе, то

удивитесь тому, как быстро сможете продумать выступление.

- Поп-ап питч обеспечивает *ясность*. Поскольку этот подход активизирует ваше визуальное мышление, вы буквально увидите решения, возможности и связи, которые ранее были скрыты от вашего взора.

- Поп-ап питч *заораживает*. Делясь своей презентацией через намеренно созданную эмоциональную сюжетную линию, вы захватите и удержите внимание своей аудитории так, как вы, возможно, никогда и не рассчитывали.



Поп-ап питч поможет вам создать новый формат быстрых, четких и захватывающих встреч

Последнее преимущество поп-ап питча заключается в том, что он — о вас. Я подозреваю, что в 80 % ситуаций, с которыми вы сталкиваетесь на работе, вы уже знаете, что вам нужно сказать своим коллегам, клиентам, партнерам, инвесторам и студентам. Настоящая красота поп-ап питча заклю-

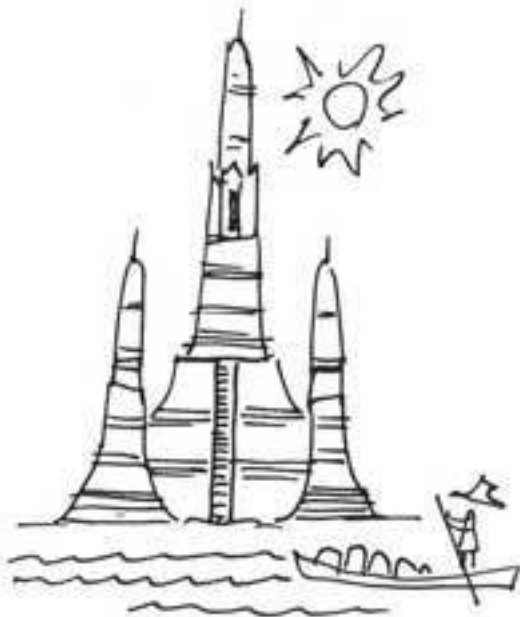
чается в том, что он поможет вам сказать запланированное лучше, чем когда-либо прежде.

Реальность такова: очень редко кто-то действительно хочет услышать вашу историю целиком. На самом деле люди лишь хотят услышать достаточно для того, чтобы иметь возможность ответить своей собственной историей – это помогает найти общий язык и точки соприкосновения. И когда вы изложите свою историю в структуре, приятной для восприятия и предполагающей конкретную обратную связь, люди так и сделают.

Если ваша презентация достаточно важна для того, чтобы пригласить других посмотреть ее, то на это стоит потратить два часа, чтобы сделать ее настолько ясной, наглядной и увлекательной, насколько это возможно.

Где зародился поп-ап питч

Один день в Бангкоке



Пару лет назад у меня была замечательная встреча воскресным днем с тайским бизнесменом по имени Кхун Чай. Чай пригласил меня в Бангкок, чтобы представить мою «визуальную стратегию» его консорциуму руководителей. Так случилось, что среди аудитории был председатель одного из крупнейших банков Таиланда. Председателю понравилась моя презентация, и он спросил Чая, могу ли я заглянуть в банк на следующий день.

Когда Чай сообщил мне о предложении председателя, я

сразу же согласился. До этого я уже работал в Таиланде и всегда находил восхитительным необычайно уважительный, но в то же время полный подводных камней «тайский способ» ведения бизнеса. Возможность увидеть закулисную жизнь такой влиятельной организации обещала быть поучительной.

И в тот момент, когда я ответил «да» Чаю, моя жизнь приняла неожиданный и интересный поворот – настолько интересный, что именно в тот момент и родилась эта книга.

Здравствуй, читатель, а вот и мое первое обращение. Уже через минуту я закончу свою историю (и это действительно хорошая история), но перед этим я хотел бы обратить ваше внимание на кое-что – возможно, очевидное для вас, – но учитывая, о чем книга, это заслуживает особого внимания. В центре каждой истории есть проблема. Здесь, как и в жизни: если все идет идеально, то это неинтересно. А скука, особенно на деловых встречах, для нашего избалованного впечатлениями ума хуже смерти.

Вспомните каждый фильм, который вы смотрели, каждый роман, который читали, и каждую историю у костра, которая отпечаталась у вас в памяти. Всякий раз, когда вы думали, что все идет хорошо, случалось что-то ужасное – и именно тогда начиналась настоящая история. Когда на пути возникает испытание, это встряхивает аудиторию и заставляет ее проснуться.

Эта книга научит вас понимать и определять «эмоциональный поворот» в любом повествовании: что это такое, почему оно захватывает и, самое главное, как использовать его в своих интересах и интересах аудитории всякий раз, когда нужно поделиться важной идеей.

Я надеюсь показать вам, что, когда вы подходите к любой важной встрече как к возможности рассказать хорошую историю – будь то обучение, деловая презентация, сложное предложение о продаже, неудобный разговор или собрание по решению проблемы, – вы уже обладаете способностью увлечь слушателей. К этому мы еще вернемся.

Тем временем в Бангкоке...

Сидя в холле одного из роскошных отелей города, Чай рассказал мне о том, что на самом деле означает «заглянуть в банк».

«Ничто в бизнесе здесь не подразумевает “просто посмотреть”, – сказал он. – Тайская история и культура богаты невысказанными смыслами, и поэтому крайне важно понимать глубинный контекст любой встречи. В данном случае председателю банка необходимо представить на рассмотрение совета директоров потенциально опасную новую идею, и я знаю, что он обеспокоен тем, что кто-то из членов совета “потеряет лицо”. Пригласив вас – иностранца – представить эту идею, он дает возможность всем присутствующим услышать ее без ущерба для чьей-либо карьеры, если реакция на

идею будет плохой».

«Если честно, – после паузы продолжил Чай, – вас просят быть посланником очень рискованного сообщения. Если реакция на идею будет положительной, вас вознаградят уважением. Если отрицательной – вы станете тем, кто примет удар на себя».

Я уже говорил вам, что это хорошая история? Тогда, когда дело приняло действительно интригующий оборот, – и зная, что лично я мало что теряю и потенциально могу многое выиграть, – я согласился идти вперед.

Далее Чай объяснил, что «опасная» новая идея предполагала открытие банком нового внутреннего «банка-претендента»², более дешевого варианта цифрового банка, ориентированного на молодых и технически подкованных клиентов. Этот подход уже успел зарекомендовать себя в США, но был новым для Таиланда. Затем Чай рассказал мне, кто будет присутствовать в комнате, каких событий можно ожидать со стопроцентной вероятностью, а не просто предполагать, и как моя роль «посыльного» может помочь председателю совета директоров обосновать необходимость кардинальных инноваций в компании.

² Банки-претенденты – это небольшие, недавно созданные розничные банки, которые напрямую конкурируют с более устоявшимися банками страны.

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.