

УДК 658.8.013
ББК 65.291.34
К47

Издано с разрешения McGraw-Hill Companies, Inc.

Клафф О.

К47 Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок / Орен Клафф ; пер. с англ. О. Терентьевой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 256 с.

ISBN 978-5-91657-726-6

Автор утверждает, что идеальный питч (презентация какой-либо идеи обычно с целью получения финансирования) — вовсе не искусство, а скорее наука. Используя результаты новейших исследований в области нейропсихологии и приводя нетривиальные примеры из собственной практики, Клафф объясняет, как наш мозг на самом деле принимает решения и реагирует на попытки что-то ему «продать». Вооружившись этими знаниями, вы получите полный контроль над процессом проведения вашей презентации.

УДК 658.8.013
ББК 65.291.34

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Oren Klaff, 2011
All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-726-6

Оглавление

Быть чертовски убедительным	9
Глава 1. Метод	13
Я отнюдь не самородок	13
Потребность в новом методе	19
Крокодилий мозг	20
Что же дальше?	29
Глава 2. Фрейм-контроль	31
Бизнес, основанный на фреймах	34
Завладел фреймом — выиграл игру	36
Фрейм власти	41
Фрейм награды	48
Деньги фермера, выращивавшего авокадо	52
Фрейм времени	61
Фрейм интриги	63
Фрейм награды: перезагрузка	73
Вознаграждение 201: как избежать ошибок	77
Глава 3. Статус	81
Французский официант	82
Альфа и бета	89
Повышение своего социального статуса	99
Глава 4. Презентация «большой идеи»	109
Выступаем с «большой идеей»	109
Стадия 1. Представьтесь и представьте вашу «большую идею»	111

Фрейм «Почему именно сейчас?»	113
Представляем «большую идею»	118
Стадия 2. Расскажите про бюджет и «секретную приправу»	124
Завоевать внимание аудитории	126
Напряжение	131
Суть питча	138
Стадия 3. Предложение сделки	142
Глава 5. Установление фреймов и горячие когниции	143
Стадия 4. Установление фреймов и горячие когниции ...	143
Как устанавливать фреймы	147
Реальность ждет, чтобы ее зафреймили	167
Глава 6. Избавляемся от потребности в одобрении	172
Четыре питча без права на ошибку	173
Почему так важно избавиться от потребности в одобрении	179
Финальный питч	183
Глава 7. Случай из практики: проект «Аэропорт»	186
Колоссальная сделка	187
Гринберг едет в Борrego-Спрингс	190
Готовясь к Большому питчу	193
Анатомия питча	201
Презентация	206
Ответный удар конкурентов	219
Судный час	221
Глава 8. Вступаем в игру	223
Как начать	229
Об авторе	235