

Как убивают идеи и как спасти свою?

В сознании людей ежеминутно рождаются миллионы самых разнообразных идей и предложений. Некоторые из таких мыслей тут же и погибают, но некоторые вырываются на поверхность и стремятся проникнуть в головы тех, кого идея может заинтересовать.

Политики пытаются донести свои предложения до избирателей, предприниматели убеждают покупателей, жены – мужей, дети – родителей, начальники – подчиненных, мужчины – женщин, преподаватели – студентов... или наоборот. А иногда нам приходится убеждать и самих себя. И что же мы обычно слышим в ответ на свои предложения?

...Этого еще никто не делал! Это давно делают все... Это не сработает. Генеральный не одобрит это. Финансовый отдел не одобрит это. Юристы не одобряют это. Продавцы не пойдут на такое. Это не для нас. Мы не готовы к этому. Это не сработает. Это политически не корректно. Это не нужно клиентам. Это слишком просто. Это чересчур сложно. Уже слишком поздно. Пока слишком рано. Это слишком дорого... крайне дешево выглядит! Никогда не слышал ни о чем подобном. Мы этим не занимаемся. Вернемся к этому позднее. Я понимаю, но... Я согласен, но... Замечательная идея, но... Звучит просто, но... Отстой! В другой день. Будь реалистом. Ты серьезно? Клиент слишком либерален для этого. Клиент слишком консервативен для этого. Ты не можешь спорить с государством. У нас нет на это времени. Ха-ха-ха! У меня есть идея получше. Пресса растерзает нас. Из-за этого ты можешь лишиться работы. Давайте проголосуем...

Предыдущий абзац – это не что иное, как небольшая часть огромной армии фраз, готовых убить вашу идею. Убить вероломно и открыто или тихо, исподтишка – но не дать ей превратиться в реальности. Причина тому всем известны – люди боятся перемен, боятся неизвестности, боятся эволюции и прогресса.

Оскар Уайльд заметил, что «идея, которая не кажется опасной, и не идея вовсе». Как рассказала Галина Москаленко, биографы К. Гаусса отыскивали в его черновиках подробные разработки неевклидовой геометрии, а с ними признание ученого, что он не хочет рисковать обнародованием новой теории пространства, опасаясь «крика беотийцев», т.е. критики, исходящей от людей невежественных и при этом воинственных. По данным французских науковедов, под обстрелом критики не смущаются только 3 % работников науки, готовых отстаивать свои новации в обстановке

сомнения, осмеяния и неверия в их истинность.

Как же можно подать свое предложение так, чтобы понизить риск его преждевременного растерзания?

Воплощение идеи в жизнь должно принести больше пользу тому, кого вы пытаетесь убедить, нежели вам самим.

Хотя бы на словах. Прежде чем человек согласится, он должен понять, что согласие будет выгодно прежде всего ему самому. Помогая другому, мы в конечном счете помогаем самим себе – именно этим принципом следует руководствоваться в процессе убеждения собеседника.

Убедитесь, что люди понимают суть идеи.

Ничто не продается само собой. Прежде, чем вашу идею «купят», ее нужно «продать». Донесите до всех те эмоции, которые вызывает задумка лично у вас – только проникшись ими, люди смогут оценить предложение так же, как вы.

Попытайтесь одновременно волноваться и не волноваться.

Будьте взволнованны самой идеей, но абсолютно безразлично относитесь к реакции людей на нее – иначе они почувствуют значимость собственного мнения и герои второго абзаца этой статьи пойдут в наступление.

Прорывные, инновационные и великие идеи – очень часто дети ошибки.

Не бойтесь ошибаться и не стесняйтесь совершенных оплошностей. Только так можно

создать что-то действительно великолепное. Однако лучше избегать повторных и глупых ошибок.

Самый большой риск – избегание рисков.

Не стоит слишком перестраховываться в продвижении идеи и пытаться свести все риски на нет. Рассчитывайте риски реализации задуманного, но не бойтесь принять определенный их объем.

Используйте все методы продвижения идеи.

Прибегайте к авторитетам, приводите примеры и случаи из практики, давите своим статусом, образованием, научными степенями, талантами, наградами, пользуйтесь неформальными связями – попытайтесь вызвать доверие у тех, кто будет принимать решение.

И помните, что любая идея проходит три стадии – сначала над ней смеются, потом осуждают, а в конце признают очевидной истиной.

Автор - **Егор Газаров**

[Источник](#)