

УДК 65.01  
ББК 65.290-2  
Э18

Mark Edwards  
THE VISUAL COMMUNICATIONS BOOK  
The Visual Communications Book, originally  
published in English by LID Publishing.  
© Mark Edwards & LID Publishing Limited 20xx

**Эдвардс, Марк.**  
Э18 Визуальные коммуникации. Как убеждать с помощью образов / Марк Эдвардс ; [пер. с англ. Н. Бокаревой]. – Москва : Эксмо, 2019. – 144 с. : ил. – (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-699-94472-9

«Визуальные коммуникации. Как убеждать с помощью образов» – маст-хэв для менеджеров и руководителей бизнеса. Книга поможет эффектно презентовать идеи и продукты, создавать запоминающиеся проекты и убеждать аудиторию без помощи слов. В мире, где информационный шум, важно найти способ выделиться и завоевать внимание аудитории. Марк Эдвардс предлагает справочное руководство по визуальному мышлению: используя слова, цвета и рисунки, создавайте результативные питчи, представляйте сложный продукт и продавайте большие идеи.

**УДК 65.01**  
**ББК 65.290-2**

ISBN 978-5-699-94472-9 © Перевод. Бокарева Н., 2019  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

**«Марк – гений визуализации, умеющий оживить достаточно сложные идеи и упростить их до удобоваримых конструкторов, вполне понятных и, что важнее, запоминающихся слушателям. Его неповторимый язык и четкая подача – чистое удовольствие, и поистине незабываемое».**

*Джен Коллинз,  
руководитель направления корпоративного  
обслуживания в Virgin Media*

**«Марк активно работал с несколькими нашими группами продаж, используя свой подход визуальной презентации и коммуникации. С его методом «презентационной доски» наша выручка существенно увеличилась, и я решительно рекомендую всем эту книгу».**

*Адам Шентард,  
управляющий директор  
Toshiba TEC*

**«Я впервые обратился к Марку, чтобы обучить один из составов моего отдела продаж, более десяти лет назад. В своей работе Марк уже тогда активно использовал яркие визуальные образы, которые очень оживляли материал тренингов и, что важнее, помогали сделать его более запоминающимся. Его подход к обучению – яркий пример поговорки «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».**

*Эдвард Кенни,  
директор по работе  
с клиентами Computacenter*

**«Мы успешно применяем на практике рекомендации из «Книги визуальных коммуникаций». И это совсем другое дело – удастся донести сложные идеи легко и просто».**

*Марк Шепард,  
директор Symantec Corporation*

**«Всего одна из визуальных стратегий Марка помогла мне построить компанию на много миллионов фунтов стерлингов – представьте, что может принести вашему бизнесу целая книга».**

*Спенсер Галлахер,  
основатель Cast.us,  
The Agency Growth Hackers*

**«Чтобы быстро и доходчиво что-то объяснить, лучше всего это нарисовать. Марк – бесспорно первый в умении рассказать, как это сделать».**

*Кевин Дункан,  
автор «The Ideas Book», «Книга диаграмм»*

**«Я почти каждый день использую презентационную доску для переговоров с клиентами. Так намного лучше получается донести уникальное торговое предложение Varour Media. Невероятно эффективно».**

*Тим Мерсер,  
основатель Varour Media*

**«В мире, где мы перегружены информацией и вынуждены все больше конкурировать за время и внимание, наши сообщения часто не достигают адресата или бывают неверно поняты. Новаторский и емкий подход Марка к визуальным коммуникациям преодолевает помехи, находит путь и просто работает».**

*Билл Шалби,  
вице-президент Global Learning*

**«Предлагаемый новаторский подход к искусству визуальных коммуникаций помогает моим командам генерировать действенные и нетривиальные обращения к клиентам с неизменно превосходными результатами. Рекомендую прочесть эту книгу».**

*Пол Фиш,  
директор по поддержке  
продаж в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток  
и Африка) Salesforce.com*

**«Когда Марк впервые предложил мне некоторые техники визуальных коммуникаций, я отнесся к ним с сомнением, но увидев их в действии, быстро изменил свою точку зрения. Теперь, когда я на практике использую их уже более пяти лет, я рекомендую их всем, кто хочет делать убедительные презентации...»**

*Крис Дакер,  
руководитель по маркетингу предложений,  
Европа, SunGard Availability Services*

*Венди, Адаму, Кейти и Элис.*

*Спасибо за вашу поддержку  
и помощь все эти годы.*

# СОДЕРЖАНИЕ

|             |    |
|-------------|----|
| Предисловие | 12 |
| Введение    | 14 |

## **Часть 1. СТАНДАРТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ**

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| <b>1</b> Представление систем      | 19 |
| <b>2</b> Представление процессов   | 23 |
| <b>3</b> Представление инфографики | 29 |

## **Часть 2. ОБЩЕПОТРЕБИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ**

|   |    |
|---|----|
| <b>4</b> Типичные схемы и конструкции                 | 37 |
| <b>5</b> Графики                                      | 46 |
| <b>6</b> Визуальные метафоры,<br>аналогии и сравнения | 51 |

## СОДЕРЖАНИЕ

|          |                          |    |
|----------|--------------------------|----|
| <b>7</b> | Визуальные механизмы     | 57 |
| <b>8</b> | Соединительные механизмы | 60 |

### Часть 3. ПРЕДМЕТНЫЕ РЕШЕНИЯ

|           |                         |    |
|-----------|-------------------------|----|
| <b>9</b>  | Цвета                   | 65 |
| <b>10</b> | Рамки                   | 68 |
| <b>11</b> | Линии и стрелки         | 71 |
| <b>12</b> | Эмотиконы               | 76 |
| <b>13</b> | Содержательные формы    | 78 |
| <b>14</b> | Интервалы и расхождения | 80 |
| <b>15</b> | Человечки               | 84 |
| <b>16</b> | Образы, слова и имена   | 89 |

### Часть 4. ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ

|           |                       |     |
|-----------|-----------------------|-----|
| <b>17</b> | Концепция изложения   | 95  |
| <b>18</b> | Доля наблюдателя      | 98  |
| <b>19</b> | Размер                | 100 |
| <b>20</b> | Близость и расстояние | 103 |

## СОДЕРЖАНИЕ

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| <b>21</b> | Вверх/вниз и влево/вправо               | 105 |
| <b>22</b> | Масштаб                                 | 109 |
| <b>23</b> | Стиль                                   | 112 |
| <b>24</b> | Порядок и последовательность            | 115 |
| <b>25</b> | Представление<br>абстрактных интервалов | 118 |
| <b>26</b> | Движение                                | 121 |
| <b>27</b> | Время                                   | 124 |
| <b>28</b> | Сходство                                | 126 |
| <b>29</b> | Симметрия                               | 128 |
| <b>30</b> | Сравнивайте и противопоставляйте        | 132 |
| <b>31</b> | Плотность информации                    | 135 |
| <b>32</b> | Занятные построения и анимация          | 138 |
|           | Выводы и заключение                     | 141 |
|           | Об авторе                               | 142 |



## ПРЕДИСЛОВИЕ

**К**огда я познакомился с Марком, я был на седьмом небе. Seriously.

У меня было выступление на 33-м этаже в офисной башне Centre Point в Лондоне, и он перехватил меня после.

Мы говорили, как делать результативные питчи с помощью диаграмм.

Марк сказал: «Я очень люблю картинки. И сам активно их использую».

Или что-то подобное.

Мы разговорились, и стало ясно, что он явно поскромничал.

На самом деле этот человек настоящий специалист в визуальных коммуникациях.

Он поинтересовался, не смогу ли я подсказать ему, как можно опубликовать книгу на тему.

Я сказал – разумеется.

И вот книга перед вами.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В ее основе совершенно несомненная истина, и она будет иметь большое значение для любой современной компании.

Если вы действительно хотите кого-то убедить, нарисуйте занимательную картинку.

Если нужно в простой форме представить сложный технический продукт, обратитесь к визуальному формату.

Если хотите, чтобы весь отдел продаж понимал, что вы делаете, – вы уже догадались – рисуйте!

Марк излагает эту необычную дисциплину так, что самые обычные слушатели, как я и вы, способны ее усвоить.

Не нужно быть первоклассным художником, чтобы все получалось.

Не нужно быть даже любителем.

Просто следуйте предлагаемой автором пошаговой рекомендации, и вы сможете кардинально изменить подход к подаче почти любых своих доводов и чего бы то ни было.

Пожалуй, хватит разглагольствовать, начинаем рисовать.

*Кевин Дункан,  
автор «Книги диаграмм»*

## ВВЕДЕНИЕ



**О**т первых наскальных рисунков, оставленных человеком 40 тысяч лет назад, до значков навигации в залах любого международного аэропорта в XXI веке – нас всегда окружало огромное множество рукотворных визуальных сообщений.

Визуальные коммуникации – для тех, кто излагает и мыслит образами. И это вы и я...

Книга построена как своего рода методичка для читателей (опять же таких, как мы с вами), которые предпочитают представлять свои идеи визуальными образами, формами и графикой (помимо слов и цифр).

Понятно, что самый действенный способ добиться того, чтобы наши идеи были поняты другими, – использовать образы как подспорье к устным или письменным разъяснениям. Как