

ВВЕДЕНИЕ

Ниже я расскажу, почему решил написать книгу о прототипировании, причем именно для издательства Rosenfeld Media. Правда в том, что это одно из моих главных увлечений. Я не помню, как все началось: то ли Лу обратился ко мне с таким предложением, то ли я к нему. Но я помню, как он заявил что-то вроде: «Несколько человек сказали мне, что я должен поговорить с тобой о книге. Ты хотел бы о чем-нибудь написать?» Тогда начались переговоры: я пытался «продать» Лу одну из нескольких тем, которыми я интересовался, а он старался убедить меня написать книгу для Rosenfeld Media.

Две другие темы Лу не впечатлили, хотя я на это надеялся. Однако идея книги о прототипировании привела его в восторг, и этого было достаточно. Он верил, что я смогу написать ее.

В то время молодое издательство Rosenfeld Media (RM) еще не стало крупным. Я верил в выбранное издательством направление: книги для практиков, проверенные в «полевых условиях». И как человек, руководивший небольшим консультационным дизайнерским агентством (Давид среди голиафов), я был рад поддержать тех, кто выбрал эту область.

Почему прототипирование? Эта тема актуальна. В то время не существовало книг, адресованных дизайнерам или практикам в области пользовательского интерфейса. Имелись книги о прототипировании для промышленности и разработки программного обеспечения, но не было книг для специалистов по программным системам. Единственная книга, более-менее близкая по теме, — написанная Каролин Снайдер «Прототипирование на бумаге: быстрый и простой способ разработать и отшлифовать интерфейс пользователя»*. Отличная книга. У меня она есть. И хотя я активно выступаю

* *Snyder C.* Paper Prototyping: The Fast and Easy Way to Design and Refine User Interfaces. Morgan Kaufmann, 2003.

за прототипирование на бумаге — это по-прежнему мой любимый метод обучения, — я знал, что необходимо описать различные методы и инструменты для нашей отрасли.

Конкуренции практически не было.

Кроме того, я постоянно занимался прототипированием в своем агентстве Messagefirst. В то время мы разрабатывали системы, все чаще основанные на транзакциях, где успешно использовались взаимодействия в духе AJAX. Мы достигли потолка во всем, что можно было сделать методом каркасного представления*, но не получили желаемых результатов. Этот метод стал неэффективным в нашей работе. У нас имелась хорошая модель, но мы тратили слишком много времени на объяснения. Я не люблю рассказывать, что я делаю: если приходится этим заниматься, значит работа неудачна.

Все мои знакомые в курсе, что я постоянно ищу пути развития своего ремесла, улучшаю процесс разработки и нахожу более рациональные и эффективные решения. Наш метод был плох, его следовало исправить. Это проблема дизайнера, и я знал решение: создать прототип.

До того как я начал работу над книгой, мой опыт в этой области ограничивался прототипированием на бумаге, использованием PowerPoint, Keynote, Flash и HTML. Я не хотел писать о тех инструментах, которые сам не опробовал. Книга не для меня, а для вас. Поэтому, как и в любом дизайнерском проекте, я решил осуществить небольшое исследование, которое в результате заняло девять месяцев. Я беседовал с десятками практиков, провел несколько опросов, опробовал множество инструментов для прототипирования и только потом вздохнул с облегчением.

* Специалисты используют для описания этого метода термин «вайрфрейм» (wireframe).
Прим. науч. ред.

Я даже пытался обучать прототипированию с помощью новых инструментов. До этого я использовал Visio и Fireworks, но в других целях. И я никогда не имел опыта работы с Axure RP Pro.

Во время написания книги я многому научился и приобрел немало опыта. Я освоил новые методы и инструменты. Я услышал множество советов и узнал много приемов от коллег-практиков. Они рассказали мне об успешных и провальных случаях применения прототипирования, и я сам получил опыт и в том и в другом.

Я хочу, чтобы из моей книги вы узнали, как прототипирование изменит процесс разработки. Я стремился поделиться своим опытом и опытом других, показать ценность прототипирования и рассказать об инструментах, способных убедить босса или клиента, что в следующем проекте без прототипирования обойтись не удастся.