

Сигнали успіху: шість приймів, які допоможуть виглядати впевнено

Harvard Business Review 14.06.2017

Кася Везовски

Декілька років тому мене з колегами попросили передбачити результати конкурсу стартапів у Відні. 2500 підприємців, які працюють у технологічній сфері, виборювали право отримання фінансування. Ми стежили за їхніми презентаціями, але звертали більше уваги на мову тіла та мікрожести членів журі, а не на ідеї, про які говорили підприємці. Ми дали свої прогнози ще до оголошення переможців і, як незабаром з'ясувалося, мали рацію.

Через два роки нас знову запросили на той самий захід, але цього разу ми спостерігали не за суддями, а за учасниками конкурсу. Нам потрібно було не вгадати переможця, а визначити, як засоби невербальної комунікації впливали на успіх чи провал промовців.

Ми оцінювали кожного стартапера за шкалою від 0 до 15. Бали зараховувалися за кожен позитивний і такий, що свідчить про впевненість у своїх силах невербальний сигнал (наприклад, посмішку, візуальний контакт або переконливий жест). Крім того, бали забирали за кожний негативний сигнал: метушливість, затиснення та відведення від аудиторії погляд. Учасники конкурсу, які за оцінкою членів журі увійшли до першої вісімки, отримали у нас, у середньому, 8,3 бали за 15-бальною шкалою, а аутсайтери – лише 5,5. Позитивна мова тіла була безпосередньо пов'язана з позитивними результатами.

У політичній сфері спостерігається схожий взаємозв'язок. Під час президентських виборів у США у 2012 році ми провели інтерактивне дослідження, під час якого 1000 учасників (симпатизують демократам чи республіканцям) переглядали двохвилинні відеоролики з Бараком Обамою та Міттом Ромні з їх як цілком нейтральними, так і емоційними передвиборними виступами. Веб-камера зафіксувала вирази глядачів, а наша команда проаналізувала їх на наявність шести основних емоцій: радості, здивування, страху, огиди, гніву та смутку. Ми проіндексували забарвлення емоції (позитивне або негативне) та його інтенсивність. Аналіз показав, що Обама частіше викликав позитивні емоції, ніж негативні. При цьому навіть значна кількість республіканців (16%) негативно відреагувала на виступи Ромні. А при аналізі невербальної мови кандидатів ми з'ясували, що виступи президента схожі на виступи переможців конкурсу стартапів. Його відкрита, позитивна та

впевнена поведінка гармонійно поєднувалося з його промовою. Ромні, навпаки, часто ставав джерелом негативних сигналів, а сенс його слів знецінювався через суперечливі жести і вираз обличчя.

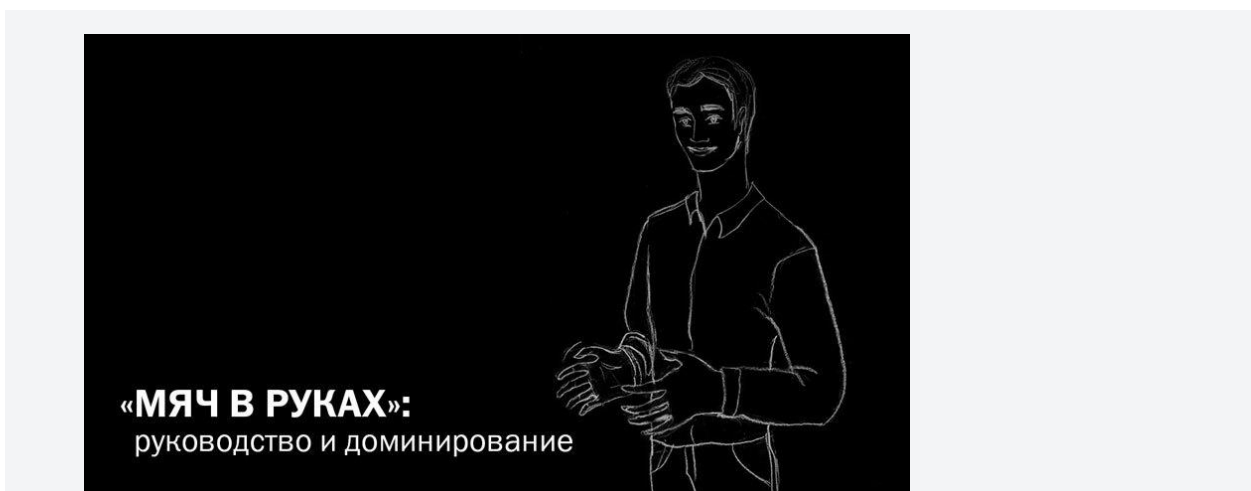
Звісно, вибори не залежать повністю від мови тіла, втім, як і результати конкурсу для стартапів, але правильний вибір невербальної комунікації корелює з успіхом. Які невербальні сигнали допоможуть вам досягти успіху? У Центрі мови тіла ми вивчили досвід успішних лідерів у різних галузях та змогли визначити декілька ефективних прийомів.

Приєм «Коробка»



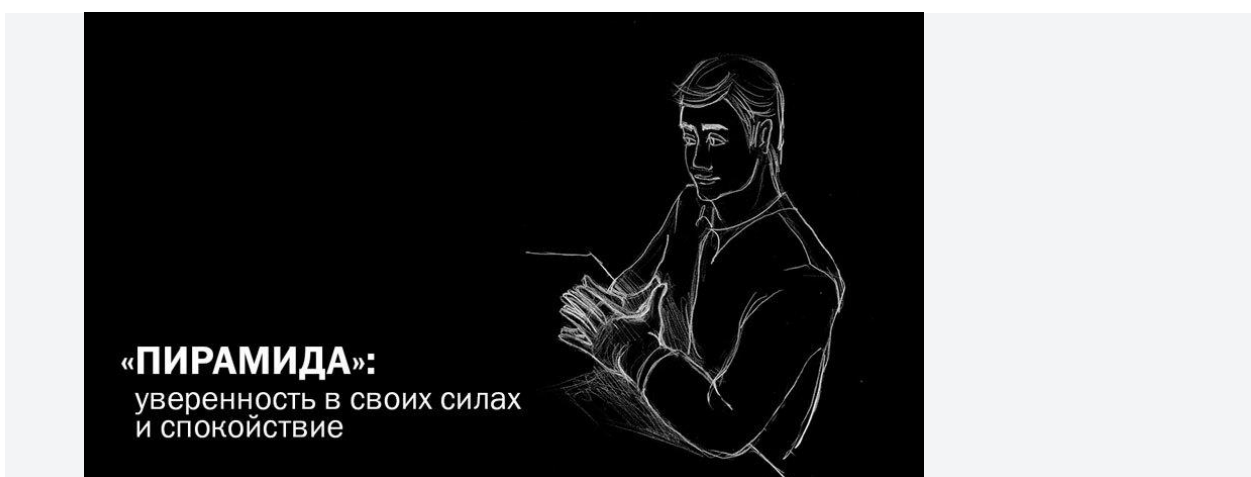
На початку своєї політичної кар'єри Білл Клінтон любив під час виступів сильно розмахувати руками, і ці жести викликали недовіру до його слів. Радники порекомендували йому використовувати такий прийом: уявити, що перед грудною клітиною та животом знаходиться коробка і при жестикуляції треба стежити, щоб руки не виходили за її межі. Так виник термін «коробка Клінтона».

Прийом «М'яч в руках»



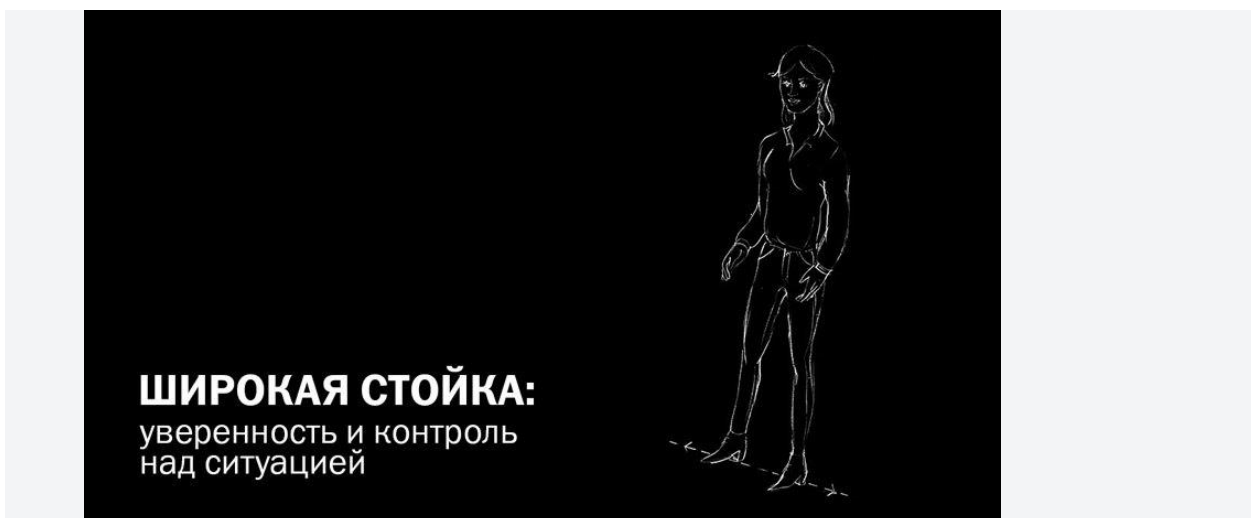
Якщо виступаючий начебто тримає в руках баскетбольний м'яч, це свідчить про його впевненість та контроль над ситуацією, інформація буквально «сидить» на кінчиках його пальців. Стів Джобс часто використовував цей жест під час своїх виступів.

Прийом «Піраміда»



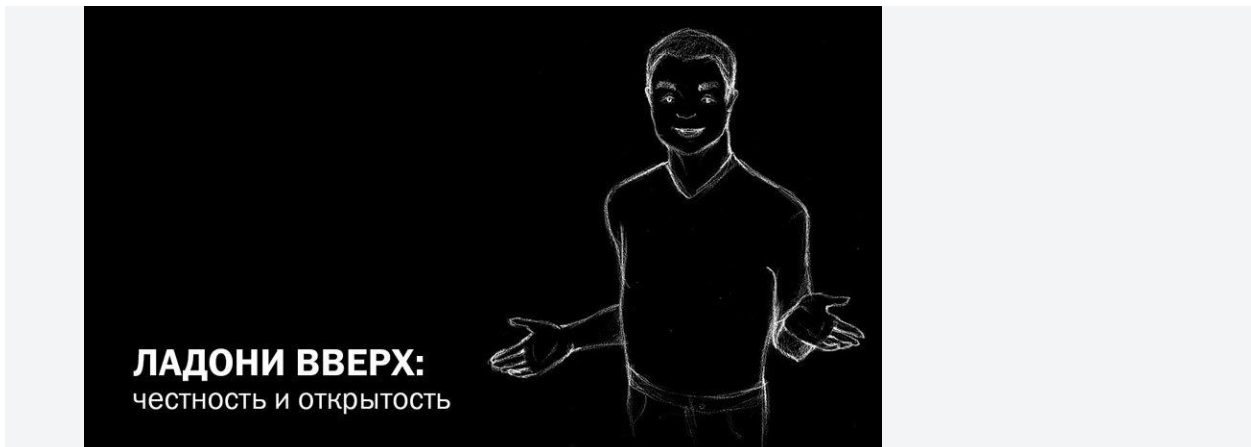
Коли виступаючі нервують, вони часто роблять безладні та часті рухи руками. І навпаки, відчуваючи у собі впевненість, вони поведуться спокійно. Один із способів упоратися з хвилюванням – скласти руки в пірамідку та розслабити їх. Багато бізнесменів використовують це жест, але він вимагає обережності: не варто їм зловживати чи поєднувати з зарозумілим та владним виразом обличчя. Головне – продемонструвати спокій та впевненість у собі, а не самовдоволення.

Широка стійка



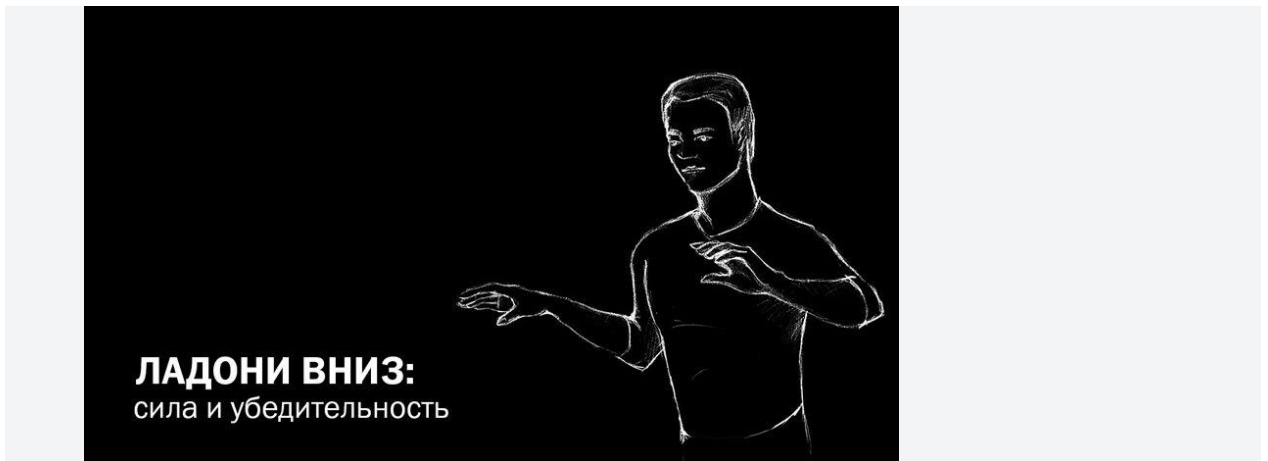
Те, як ми стоїмо під час виступу, відбиває наше мислення. При сильній і стійкій пози, коли ноги виступаючого перебувають у ширині плечей, аудиторія отримує сигнал про контроль над ситуацією.

Долоні кверху



Цей жест свідчить про відкритість та чесність. Його активно використовує Опра Вінфрі у своїх виступах. Вона сильна та впливова особистість, але в той же час їй хочеться бути щирою при спілкуванні як з однією людиною, так і з багатотисячною аудиторією.

Долоні вниз



Рухи долонь у протилежному напрямку теж можуть сприйматися у позитивному ключі – як знак сили, авторитету та впливу. Барак Обама часто використовував цей жест, щоби заспокоїти аудиторію після гучних заяв.

Наступного разу, виступаючи з презентацією, спробуйте записати її на відео, а потім перегляньте запис із вимкненим звуком, спостерігаючи лише за жестами та рухами тіла. Зверніть увагу на свою манеру стояти та жестикулювати. Чи використовуєте ви вищезгадані прийоми? Якщо ні, то подумайте, як їх можна застосувати наступного разу перед аудиторією чи навіть у розмові з начальником чи важливим клієнтом. Поправляйтеся перед дзеркалом, а потім з друзями до тих пір, поки ці жести не стануть для вас природними.

Не варто думати, що прийоми невербальної комунікації зроблять вас лідером відразу, але вони допоможуть наблизитися до успіху.