

Ванесса ван Эдвардс

ВЗПОМНИ БУДУЩЕМ

КОД

От автора книги
«Наука общения»

Как говорить убедительно,
заключать выгодные
сделки и влиять на людей

ОБЩЕНИЯ

Cues: Master the Secret Language
of Charismatic Communication
Vanessa Van Edwards

МИОО

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Сигналы, которые незаметно формируют вас	10
Глава 1. Сигнал харизмы	18
Глава 2. Как работают сигналы	33
ЧАСТЬ I. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ	
Глава 3. Язык тела лидеров	46
Глава 4. Вау-фактор	88
Глава 5. Как выглядеть могущественными	116
Глава 6. Как распознать плохого парня... и не стать им самому	155
ЧАСТЬ II. ГОЛОСОВЫЕ, ВЕРБАЛЬНЫЕ И ВИЗУАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ	
<u>Голосовые сигналы</u>	
Глава 7. Мощное звучание	191
Глава 8. Голосовая привлекательность	213
<u>Вербальные сигналы</u>	
Глава 9. Как общаться, используя харизму	241
<u>Визуальные сигналы</u>	
Глава 10. Мощное визуальное присутствие	269
Заключение. Лучший метод	299
Благодарности	311
Примечания	313

ВВЕДЕНИЕ

СИГНАЛЫ, КОТОРЫЕ НЕЗАМЕТНО ФОРМИРУЮТ ВАС

Бывало ли у вас так: вы делитесь какой-то идеей, а вас никто не понимает?

Вы не одиноки.

Именно это произошло с предпринимателем Джейми Симиноффом, основателем Ring. Его компания, производящая домофоны, попала на первые полосы газет, когда в 2018 году ее купила компания Amazon более чем за 1 млрд долларов. Но до того, как система Ring была установлена на миллионах дверей по всему миру, компания чуть было не прогорела из-за единственного неудачного выступления на телешоу Shark Tank («В аквариуме с акулами»), где предприниматели питчат свои стартапы*.

Но когда в 2013 году Джейми пошел на шоу¹ ради питча своей компании (тогда она называлась Doorbot), *все инвесторы отказались вкладывать деньги* — несмотря на хорошие ранние продажи и положительные отзывы.

Что же произошло?

Причина не в том, что говорил Симинофф, а в том, как он это делал. Все, даже самые незначительные, импульсы, или *сигналы*, исходившие от спикера: язык тела, голосовые модуляции, тембр

* Пытаются заинтересовать инвесторов так, чтобы у тех возникло желание профинансировать их стартап. *Здесь и далее, если не указано иное, примечания переводчика и редактора.*

голоса, — подрывали к нему доверие. Он практически заявил инвесторам, чтобы они держались от него подальше.

У идеи Симиноффа был огромный потенциал, но, поскольку посылаемые им сигналы были неверными, вся затея с треском провалилась. *Сигналы* оказались мощнее, чем его гениальная задумка.

Давайте шаг за шагом проанализируем его речь и посмотрим, что именно пошло не так.

Симинофф начал презентацию, постучавшись в студию. «Кто там?» — спросил его один из инвесторов, Марк Кьюбан. Симинофф ответил из-за закрытой двери: «Джейми?»

Это был первый сигнал, точнее, ошибка. Вместо того чтобы просто *назвать* свое имя, он произнес его как *вопрос*. Согласно исследованиям, это говорит о недостатке уверенности в себе и общей нервозности². Собеседник начинает сомневаться, можно ли вам доверять. Мозг как будто говорит: «Если вы не уверены в том, что говорите, чего вы ждете от меня?»

Затем он использовал вопросительную интонацию снова, чем только ухудшил ситуацию: «Здесь проходят презентации идей?». Повтор того же сигнала лишь доказал отсутствие уверенности в себе, а ведь спикер еще даже не начал выступление! Не лучшее первое впечатление.

Когда дверь наконец открылась, канадский предприниматель Роберт Херджавек послал ему ответный сигнал — фальшивую улыбку. Когда человек улыбается искренне, у него поднимаются уголки губ, а вокруг глаз появляются морщинки. Ненастоящая улыбка затрагивает лишь нижнюю часть лица. Фальшивая улыбка Херджавека должна была подсказать Симиноффу, что пора сменить курс. Если бы он это понял, ему бы удалось наладить взаимопонимание. Но он не уловил сигнал, и Херджавек отказал ему в инвестировании.

Когда Симинофф наконец начал официальный питч, ситуация, казалось, начала меняться в его пользу. Он ловко отвечал на все вопросы, от размера рынка до ценообразования. Марк Кьюбан

даже похвалил его, сказав «молодец», когда Симинофф заявил, что оборот его компании составляет более 1 млн долларов. Но сигналы, которыми обменивались участники реалити-шоу, рассказывали совершенно другую историю: шансов у Симиноффа не было.

Уже через три минуты уголки губ Кьюбана опустились, он выглядел нахмурившимся, хотя на самом деле это была **ухмылка** — сигнал, говорящий о неверии или сомнениях, знак, что человек уже не слушает или ему все равно.

По мнению исследователей, причина в том, что при таком положении рта невозможно говорить³. Это невербальный способ показать, что человеку неинтересно даже отвечать и он хочет прекратить общение. Кьюбан как будто говорил Симиноффу: «Мне больше нечего добавить».



Однако Симинофф, не обратив на это внимания, продолжил презентацию. Если бы он заметил сигнал Кьюбана, то мог бы попытаться рассеять его сомнения. Например, так: «Марк, я вижу, что вы настроены скептически. Давайте я покажу вам некоторые данные». Но Симинофф был окрылен фразой «молодец» и пропустил