



7 taktyk zdobywania władzy, czyli jak zostać Królową Pozytywnego Wpływu



Cześć!

wiesz... na swoich studiach psychologicznych zrealizowałam eksperyment naukowy, który zatytułowałam „Władza na wyciągnięcie ręki”.

Dotyczył on tego, jak gest podania dłoni może wpływać na nasze poczucie wpływu społecznego i władzy osobistej. Nie będę teraz zdradzać Ci szczegółów, ale moje studia nad psychologią władzy uzmysłowiły mi kilka rzeczy.

Po pierwsze, że ludzie pozbawieni władzy stają się ulegli i przestają ufać swoim pragnieniom, planom i odczuciom. Po drugie, co ciekawe, że kobiety w sprawowaniu władzy są tak samo skuteczne jak mężczyźni a stereotypy co prawda mogą być krzywdzące, ale nie muszą wpływać na nasz los. Po trzecie, że warto budować osobistą władzę, siłę, sprawczość i jest na to kilka sposobów.

Zapragnęłam stworzyć więc specjalny program dla kobiet pt. Królowa Pozytywnego Wpływu, który będzie uczył inteligencji społecznej oraz wywierania pozytywnego wpływu na siebie i innych. Nasz projekt ruszy na wiosnę, ale już teraz możesz przeczytać tego ebooka i dołączyć do Akademii SpecBabek i w ciągu 3 miesięcy stać się pionierką w stosowaniu naszych technik.

Zapraszam,
Klaudia Pingot, SpecBabka

www.specbabka.pl



7 taktyk

01 emocjonalne
jujitsu

02 czarodziejski
dotyk

03 pytać czy
słuchać

04 patrz mi prosto
w oczy

05 tylko szczery
uśmiech

06 power pose

07 uważność





1. Po pierwsze uprawiaj emocjonalne jujitsu.

Czym jest inteligencja społeczna?

(Przykład z książki Inteligencja Społeczna Golemana)

Trzech dwunastolatków zmierza na lekcję w-fu. Na samym przodzie idzie chłopiec, który wydaje się być niezdarny, nieco ociężały i niepewny. Za nim podąża dwóch wyższych, atletycznie zbudowanych kolegów, którzy podśmiewają się z chłopca.

Chcesz spróbować zagrać w nogę? - mówi na głos w sposób pogardliwy jeden z nich.

To sytuacja, która w świecie nastolatków niechybnie prowadzi do bójki.

Ten pulchny chłopiec już ma się odwrócić i rzucić ciętą ripostę lub przekleństwo, ale bierze on głęboki oddech, zamyka na sekundę oczy i odpowiada spokojnym, rzeczowym głosem:

Tak, chcę spróbować zagrać w piłkę. Nie jestem w tym dobry. Po chwili dodaje: - Jestem dobry z plastyki, namaluję prawie wszystko, co zobaczę. Potem wskazuje na swojego antagonistę i mówi: - Ale Ty jesteś na pewno świetny w piłkę. Chciałbym grać tak, jak Ty, ale nie potrafię. Może się trochę podszkolę, jeśli będę próbował.

Ta reakcja całkowicie rozbraja obu atletycznych dwunastolatków. Odpowiadają spokojnym tonem: Nie, no daj spokój, przecież nie jest tak źle. Choć, pokażemy Ci parę sztuczek.

Ta krótka wymiana zdań jest doskonałym pokazem inteligencji społecznej.

To był pokaz emocjonalnego jujitsu.

2. Zauważ, że dotyk jest jak czarodziejska różdżka.

Dotyk ma wielką moc, większą niż słowa i obrazy. Dotyk jest sygnałem, że kogoś lubimy, kochamy lub że czujemy się silniejsi. Może być on sygnałem uprawnień i władzy. Prawo do dotykania mają tylko osoby bliskie lub ważne.

Okazuje się, że w momencie, gdy delikatnie dotykamy czyjegoś ramienia czy podajemy dłoń, albo klepiemy po plecach, jesteśmy odbierani jako silni i charyzmatyczni.

Odwrotnie dzieje się, gdy publicznie dotykamy siebie. Gładząc się, dotykając swoich ust, włosów, nosa, masując kark, wysyłamy sygnał, że jesteśmy zaniepokojeni, zdenerwowani.

3. Pytać, czy nie pytać? Słuchać, czy raczej mówić?

Przeanalizuj - kto w swoim zawodzie zadaje dużo pytań?

Lekarz, sędzia, prokurator, policjant, prawnik, psychoterapeuta. Są to zawody, które mają wysoki status władzy.

Joe Navaro - były oficer FBI twierdzi, że aby nauczyć się rozpoznawać u innych kłamstwo i manipulację należy pytać i słuchać.

Ta sama zasada dotyczy innych intencji - chęci poznania ludzi, ich potrzeb, ich przekonań. Dzięki temu mamy na nich większy wpływ.

Z drugiej strony, okazuje się, że osoby dzierżące władzę mają skłonność do nie pytania innych o zdanie, przerywania w połowie zdania i odpowiadania na pytania, nawet jeśli nie były skierowane do nich.

Jednym zdaniem - osoby o wysokim statusie społecznym nie pytają, tylko mówią. I to nierzadko w sposób kategoriyczny, wyrażają bezpośrednio swoje zdanie i wyrażają swoje życzenia wprost.

W sytuacjach społecznych wejść więc bardziej w rolę lekarza czy monarchy? To zależy w kim mamy do czynienia. Jeśli rozmawiasz z kimś, kto jest nastawiony na współpracę i relacje partnerskie, strategia milczenia i zadawania pytań jest lepsza. Jeśli stykasz się z kimś, kto rywalizuje i chce zagarnąć przestrzeń, warto powalczyć jego bronią.

4. Kiedy mówisz do innych, patrz im prosto w oczy.

Okazuje się, że osoby o wyższym statusie społecznym częściej patrzą prosto w oczy podczas mówienia do innych niż podczas słuchania.

Natomiast osoby o niskiej władzy, znacznie więcej czasu patrzą na rozmówcę, gdy go słuchają niż gdy sami mówią.

Metaanalizy danych i badań pokazują, że wraz ze wzrostem władzy, nasila się częstotliwość nawiązywania kontaktu wzrokowego i utrzymywanie go.

5. Uśmiechaj się, ale nie zawsze. Tylko szczerze i nigdy sztucznie.

Ach... Czy gdy tylu ponuraków wokół, nie warto się pouśmiechać? Nie.

Jeśli chcesz być odbierana, jako bardziej dominująca i pewna siebie, nie powinnaś za wiele się uśmiechać.

Okazuje się, że ludzie, którzy często się śmieją, a zwłaszcza, gdy uśmiechają się sztucznie są obierani jako ulegli i o niższym statusie.

Zbyt częste uśmiechanie się może być traktowane jako przejaw lizusostwa albo sygnał drwin. Wbrew pozorom, nie warto się uśmiechać cały czas i niezależnie do kogo.

Badania udowadniają, że osoby nie posiadające żadnej władzy częściej uśmiechają się do osób posiadających władzę.

Osoby na rozmowie kwalifikacyjnej uśmiechają się znacznie częściej niż osoby rekrutujące. Okazuje się natomiast, że ekspresje na twarzy emocji - tych pozytywnych i negatywnych - są silniejsze u osób posiadających władzę.

6. Power pose.

Pozycja mocy i słynne dwie minuty z wyprostowaną postawą i rękoma podniesionymi w geście zwycięstwa obiegrała cały świat. Faktycznie - ciało wpływa na stan umysłu i wystarczy kilka minut podskakiwania lub maszerowania szybkim krokiem, byśmy nabrali więcej pewności siebie.

Historycznie zawsze istniał nakaz kłaniania się w obecności królów i monarchów. Piotr Wielki mawiał: Podwładny powinien przed obliczem przełożonego mieć wygląd lichy i durnowaty, tak, by swoim pojmowaniem sprawy nie peszyć przełożonego.

Współcześnie dzieje się tak samo - w wielu kulturach obniżenie ciała oznacza uległość, a minimalizacja gestów i tak zwane „zamrożenie ciała” wysyła sygnał „nie chcę być widoczna” dla innych.

Osoby z wyższym statusem mają bardziej ekspresyjne gesty, poruszają się dynamiczniej, mają wyprostowaną postawę ciała i pierwsze podają dłoń podczas przywitania.

Jeśli nawet nie czujesz się pewna siebie, warto zastosować znaną technikę „fake it untill you make it”, czyli udawaj, zanim się nie nauczysz. Okazuje się, że niezależnie od sytuacji, poprzez ciało zawsze możemy wpłynąć na stan umysłu.

7. Ubierz się w uważność.

"Gdy pozwalamy zabłysnąć własnemu światłu [...],
pozwalamy innym na to samo.
Gdy uwalniamy się od własnego strachu,
nasza obecność automatycznie wyzwala innych."
Marianne Williamson

Kiedy rozmawiasz, kiedy negocjujesz - masz dwie
możliwości - być obecnym i reagować na
rzeczywistość lub być w swojej głowie i starać się
dążyć do realizacji scenariusza, który sobie
założyłaś.

Pewnie domyślasz się, że bycie w swojej głowie, ze
swoimi myślami nie przyniesie Ci zbyt wielu
korzyści. Czas na przygotowywanie się, czas na
przemyślenia jest przed spotkaniem, przed
negocjacjami. Kiedy już jesteś w sytuacji z drugim
człowiekiem bądź obecna. Bądź uważna na
drugiego człowieka.

Będąc obecną, reagując na słowa swojego
rozmówcy, dajesz mu moc. Moc bycia zauważonym.
To napędzające się koło, im bardziej Twój
rozmówca czuje się zauważony, tym przyjemniej się
z Tobą czuje.



Chcesz poznać
więcej taktyk?
Interesujesz się
psychologią i
rozwojem?

Sprawdź
ofertę naszych
kursów online.