

# Lekcja mocy



CHARYZMA



WARSZTAT



45 MIN



PRACA W GRUPIE

Zdolność do łatwego budowania dobrych relacji, przekonywania ludzi do swoich idei i sposobu myślenia oraz przyciągania sojuszników do współpracy to kwintesencja charyzmy. Umiejętność skłonienia ludzi do zaangażowania się w sprawy, w które ty wierzysz, wymaga trzech mocy: obecności, autorytetu oraz życzliwości (ciepła). W pracy wolontariusza niekiedy sporym wyzwaniem jest demonstrowanie takiego zachowania, które ma być odbierane jako autorytet, kompetencja i sprawczość. Warsztaty zwiększania mocy koncentrują się na rozwijaniu charyzmy autorytetu.

## Cel

Celem jest zademonstrowanie uczestnikom wpływu różnych zachowań, gestów, sposobów mówienia na percepcję ich mocy. Narzędzia i metody zwiększające moc mają również pokazać, w jakich sytuacjach warto odwołać się do strategii zwiększających charyzmę.

## Porada

Kiedy masz ważne wystąpienie, a nie czujesz się zbyt pewnie, zastosuj wskazówki zalecane przez Amy Cuddy. Ponadto pomocną techniką może być zwizualizowanie swojej mocy i wpływu poprzez wyobrażenie sobie z detalami jak mocno stoisz, jak charyzmatycznie mówisz i jakie zaufanie budzi to, o czym mówisz, a twoi rozmówcy wykazują chęć do zaangażowania się i współpracy.

## Autor

Monika Górńska | COEDRO Coaching Edukacja Rozwój

## Warto:

Obejrzeć na TED (<https://www.ted.com>) wystąpienie Amy Cuddy: „Your body language may shape who you are”

### Instrukcja dla prowadzącego

Każdy z uczestników niech opisze na kartce problem, sytuację, pogląd, zajęcie, co do którego jest w 100% przekonany i chce pozostałe osoby nim zaintrygować, przyciągnąć uwagę. Najlepiej, gdyby temat dotyczył pasji, hobby, biznesu, zabawy, sztuki, gotowania, uprawiania ogrodu itp. (należy wystrzegać się kwestii religijnych, politycznych czy światopoglądowych, które wzbudzają nadmierne emocje).

Przeznacz następnie kilka minut na przygotowanie się 2-3 ochotników do prezentacji. W tym czasie pozostałym rozdaj arkusz obserwacji do odnotowania uwag dotyczących:

- Głosu – był cichy czy głośny? Tembr wysoki czy niski? Prezentujący mówił szybko czy wolno?
- Postawy ciała – wyprostowana, zgarbiona, pochylona? Głowa – ustawiona prosto, pochylona, spuszczone?
- Jak się prelegent przywitał, jaki miał uścisk dłoni?
- Ile przestrzeni zajmowała osoba prezentująca temat? Trzymała się jednego miejsca, stała, chodziła, przemieszczała się?
- Czy to, co mówiła było spójne z tym, co komunikowało jej ciało? Czy komunikaty werbalne i gesty były spójne?
- Czy po tym, jak odpowiadała na pytania, można było stwierdzić, że stara się rozumieć punkt widzenia rozmówcy? Stosowała odzwierciedlenie, parafrazę?
- Jak odczuwana przez widownię była moc prelegenta? Czy była przekonująca?

### Moc w głosie

Na tablicy (flipcharcie) wymieńcie wszystkie cechy głosu, które odbierane były jako moc i autorytet prelegenta.

### Moc w postawie ciała

Jaka postawa ciała zwiększa poczucie mocy? Przez 2 minuty niech wszyscy przećwiczą postawę wielkiego goryla i postawę królewską. Zapiszcie na tablicy wszystkie postawy ciała, które sygnalizują moc. Które z nich można było zauważyć u prelegentów podczas prezentacji?

### Moc w sygnałach niewerbalnych

Wymieńcie na tablicy wszystkie sygnały, które sprawiły wrażenie niespójności oraz wszystkie, w których przekaz był bardzo spójny.

### Podsumowanie



POZYTYWNY WPŁYW



WARSZTAT



40-45 MIN



PRACA W GRUPIE

Korzystając ze wskazówek z książki „Moc charyzmy”, z filmu TED (Amy Cuddy) oraz wniosków z ćwiczenia opracujcie wzorzec charyzmy mocy, jaką powinien rozwijać wolontariusz w uzupełnieniu do charyzmy dobroci.

## Magia opowieści

Zajmująca opowieść ma niezwykłą moc. Z historiami spotykamy się od dzieciństwa, a snucie opowieści zawsze gromadziło ludzi ciekawych świata, innych miejsc, przygód. Fascynacja opowiadanymi bajkami, legendami czy relacjami z przygód i doświadczeń jest w pewnym sensie pierwotna, ponieważ zawsze sprawiała, że ludzie czuli się połączeni.

Dobrze opowiedziana historia przykuwa uwagę, tworzy więź i zaufanie. Ponadto wywołuje naturalne i prawdziwe emocje oraz sprzyja uczeniu się i dokonywaniu zmian.

### Cel

Celem warsztatu jest nauczenie się wykorzystywania opowieści do wzbudzania uwagi oraz pozytywnego wpływu.

### Porada

Opowiadanie prawdziwej, własnej historii jest **absolutnie NAJLEPSZYM SPOSOBEM** budowania zaufania. Ludzie wyczuwają autentyczność, stąd będą wiedzieć, kiedy mówisz prawdę!

### Autor | Inspiracja

Monika Górka | COEDRO Coaching Edukacja Rozwój

## Instrukcja

Pracując w grupie omówcie wszystkie strategie. Następnie każdy niech przygotuje i przedstawi swoją opowieść, pamiętając o intencji, jaka ma towarzyszyć opowiadanemu historii. Co opowiadający dzięki niej chce przekazać słuchaczom? Z kolei słuchacze podzielą się informacją, jaki wpływ miała na nich usłyszana historia. Jakiej mają refleksje? W czym im pomogła?

### Strategia 1 – Opowiedz swoją własną historię

Nie wymyślaj. Nie pożyczaj historii innej osoby, która cię zainspirowała. Nie myśl, że nie masz żadnych interesujących historii – masz. Nie muszą to być historie typu „mroźące krew w żyłach, niesamowite przygody, ucieczka przed niedźwiedziem czy lawiną”. Codzienne historie są w porządku, nawet są lepsze niż fajne, są prawdziwe. Sztuczka polega na tym, aby po prostu powiedzieć coś, co cię PORUSZA. Zobaczysz, że kiedy to prawda, łatwo to opowiadać. Bez stresu, bez presji, po prostu mówisz, co się stało.

### Strategia 2 - Uczyń to prawdziwą historią

Nie ma nic bardziej atrakcyjnego niż autentyczność. Pewne jest to, że ludzie chcą „prawdziwej oferty”. Zaufanie jest najcenniejszym dobrem i najtrudniejszym do zdobycia. Głównym powodem, dla którego nie ufamy komuś, jest to, że wydaje się on nieautentyczny i przez to niegodny zaufania. Nie możesz tego udawać. Czasem ludzie próbują, ale fałsz można wykryć na kilometr! Kiedy prezentujesz się wiarygodnie, opowiadając prawdziwą historię, wzbudzasz zaufanie i przyciągasz innych, gotowych do zaangażowania się i współpracy.

### Strategia 3 - Bądź obecny

W świecie ekstremalnego rozproszenia prawdziwa obecność jest darem. Jak często masz wrażenie, że twój rozmówca cię nie słucha, a jego myśli błądzą gdzie indziej? Ile razy podejmujesz się wielu zadań licząc, że zrobisz więcej, by w końcu przekonać się, że przez rozproszenie niewiele zadań udało się skończyć? Kiedy opowiadasz historię i naprawdę żyjesz nią tak, jak ją opowiadasz, jesteś obecna/obecny w historii, a zatem jesteś obecny dla słuchacza. Doświadczenie czyjejś obecności jest intensywnym i wzruszającym doświadczeniem, ale rzadkim. Bądź obecna/obecny, a zgarniesz ogromną nagrodę.

### Strategia 4 - Uznanie

Kiedy możesz docenić wkład innej osoby, jej talent i mistrzostwo, to w rzeczywistości pokazuje to TWOJE wartości. Kiedy naprawdę dostrzegasz i chwalisz pomysłowość, osiągnięcia i wkład innych, oni przyłączą się do opowiadania twojej historii. Znaczenie uznania jest bardzo niedoceniane. Często bardzo brakuje praktyki i nawyku uznania. Kiedy koncentrujesz się na zewnątrz siebie i całym sercem wspierasz pracę innych, twoja hojność opłaca się dziesięciokrotnie.

### Strategia 5 - Doceniaj to, co masz

Kiedy doceniasz to, co masz, zamiast ciągle żyć z niezadowoleniem z powodu tego, czego ci brakuje, zmienia to twoje życie. Są ludzie, którzy nieustannie koncentrują się na tym, czego nie mają; taka jest ich historia. Czasami trudno jest przebywać w ich pobliżu.



CHARYZMA



WARSZTAT



5-10 MIN DZIENNIE



PRACA INDYWIDUALNA

*Niezwykłe atrakcyjne dla innych jest, kiedy opowiadasz historię o tym, co jest, celebrując to (nawet jeśli jest dalekie od doskonałości). Optymizm i niepoddawanie się to przede wszystkim prezent dla siebie.*

## Pamiętnik wdzięczności

*Pewien mędrzec powiedział do swojego ucznia: każdy człowiek, którego dziś napotkasz jest dla ciebie Przyjacielem lub Nauczycielem. Korzystaj z tych spotkań, nie zaniedbując żadnej nauki, nie lekceważąc żadnej refleksji. Cokolwiek otrzymasz od ludzi, których lubisz i od tych, których nie lubisz – jest darem, za który okaż wszechświatu wdzięczność.*

### Cel

*Nauczenie się dostrzegania okazji do nauki i rozwoju. Zmniejszenie napięcia wynikającego z kontaktów z osobami, które nas denerwują, drażnią i których nie lubimy.*

### Porada

*Pamiętnik wdzięczności prowadź regularnie przez co najmniej 8 tygodni.*

### Autor | Inspiracja

*Monika Górka | COEDRO Coaching Edukacja Rozwój*

## Instrukcja

Przeznacz na pamiętnik specjalny zeszyt. Ważne! Zapiski prowadź wyłącznie w formie odręcznej, pozwoli ci to na swobodny przepływ myśli. Pisz nie skupiając się na poprawności czy stylu. Ważna jest REFLEKSJA.

Przyjaciel czy Nauczyciel wspomniani na wstępie opowieści to archetypy roli. Nie należy tych nazw traktować dosłownie. Przyjaciel – to archetyp osoby, do której czujesz sympatię i gotowa/gotowy jesteś jej słuchać, brać pod uwagę jej opinię, z którą się na ogół zgadzasz, w której towarzystwie dobrze się czujesz.

Nauczyciel z kolei to archetyp osoby, za którą nie przepadasz. Nie lubisz jej lub spotkawszy ją po raz pierwszy nie wzbudziła twojej sympatii lub zainteresowania. Może cię drażni, denerwuje, może irytują cię jej poglądy, zdanie, wygląd, zachowanie, cokolwiek.

Konkretna osoba może być dla ciebie czasami Nauczycielem, a czasem Przyjacielem. Nie pomini takich sytuacji. Możesz jakąś osobę naprawdę lubić i cenić, jednak zdarzenie, które zaistniało spowodowało, że czujesz się niefajnie. Może zwróciła ci uwagę, może odmówiła pomocy, może zirytowała cię swoim zachowaniem w konkretnej sytuacji.

Prowadząc pamiętnik wdzięczności, nie musisz zapisywać pełnych imion i nazwisk, wystarczą inicjały. W odniesieniu do osób, których nie znasz, a które spotkałeś/spotkałaś na swojej drodze – odnotuj je jak chcesz (możesz nadać imię lub poprzestać na pan X/ pani Y). Warunek jest jeden: nawet jeśli ta osoba mocno negatywnie wpłynęła na twoje emocje, nawet jeśli jej nie znasz i prawdopodobnie już więcej nie spotkasz, nigdy, przenigdy nie nadawaj jej obraźliwego epitetu, nie opatruj obraźliwymi rysunkami czy słowami. Nawet (a zwłaszcza!), gdy poza tobą nikt tych notatek nie zobaczy.

Notatki prowadź w następujący sposób:

Data – osoba – jej rola (Nauczyciel czy Przyjaciel) – jestem wdzięczna/wdzięczny za to, że:

.....  
.....

Przykład

2-03-2021

1. kolega AB – Nauczyciel – pomimo, że odmówił mi pomocy, zrozumiałem, jak ważna jest asertywność i nielekceważenie swoich ważnych potrzeb. Otworzył mi oczy na to. Jestem naprawdę mu za to wdzięczny, bo dojrzałem, że za dużo biorę na swoje barki, a potem nie wyrabiam się.
2. Ekspedientka X – Przyjaciel – Jestem wdzięczny za to, że była tak miła i cierpliwa.

---

## PRAWA AUTORSKIE

*Niniejszy dokument powstał w ramach projektu „Motywuj. Wzmacniaj. Wspieraj. Program szkoleniowy dla wolontariuszy pracujących z dziećmi” i jest w pełni chroniony prawami autorskimi organizacji: Coedro Coaching Edukacja Rozwój Monika Górską (Warszawa), Fundacja Verum (Warszawa) oraz Change the World (Oslo). Autorzy udzielają licencji na korzystanie z tego dokumentu na warunkach Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0) International Public License. Ta licencja umożliwia rozpowszechnianie, pokazywanie i użycie materiałów zawartych w dokumencie wyłącznie w celach niekomercyjnych i pod warunkiem zachowania ich oryginalnej formy (bez utworów zależnych). Pełny tekst warunków licencji i dozwolonego wykorzystania materiałów jest dostępny na stronie [www.creativecommons.org](http://www.creativecommons.org).*