

En leksjon om kraft

KARISMA

Evnen til å bygge enkelt gode relasjoner, overbevise folk om dine ideer og tankegang og tiltrekke allierte til å samarbeide er essensen av karisma. Å kunne få folk til å involvere seg i de tingene du tror på, krever tre krefter: tilstedeværelse, autoritet og vennlighet. I arbeidet til en frivillig er det noen ganger en utfordring å demonstrere slik atferd, som skal oppfattes som autoritet, kompetanse og handlefrihet. Power-up workshops fokuserer på å utvikle karisma av autoritet.

Mål

WORKSHOP

Målet er å vise deltakerne innflytelsen fra forskjellige atferd, bevegelser og måter å snakke om oppfatningen av deres makt. Kraftøkende verktøy og metoder er også ment å vise når det er verdt å bruke karismapøkende strategier.

Råd

45 MIN

Når du har en viktig tale og ikke føler deg helt trygg, følg instruksjonene anbefalt av Amy Cuddy. I tillegg kan en nyttig teknikk være å visualisere din kraft og innflytelse ved å forestille deg i detaljer hvor fast du står, hvor karismatisk du snakker, og hvor pålitelig det er det du snakker om, samt at samtalepartnerne viser sin vilje til å bli involvert og samarbeide.

Forfatter

GRUPPEARBEID

Monika Górska | COEDRO Coaching Education Development

Anbefalt:

Se Amy Cuddys tale på TED (<https://www.ted.com>): "Your body language may shape who you are".

Bruksanvisning

Hver deltaker skal på et papir beskrive et problem, situasjon, syn, aktivitet som han / hun er 100% overbevist og ønsker å interessere andre mennesker og tiltrekke oppmerksomhet. Ideelt sett bør temaet dreie seg om lidenskap, hobbyer, forretning, lek, kunst, matlaging, hagearbeid osv. (Pass på religiøse, politiske eller ideologiske spørsmål som kan provosere store følelser).

Bruk deretter noen minutter på å forberede 2-3 frivillige til presentasjonen. I løpet av denne tiden, gi observasjonsarket til de andre for å lage notater angående:

- Stemme - var det mykt eller høyt? Høy eller lav tone? snakket Presentatøren raskt eller sakte?
- Kroppsholdning - stående, bøyd, vinklet? Hode - rett, bøyd, ned?
- Hvordan hilste foredragsholderen publikum, hva var hennes / hans håndtrykk?
- Hvor mye plass tok personen som presenterte emnet? Var hun / han mesteparten av tiden på ett sted, stod, gikk eller beveget seg?
- Var det hun / han sa i samsvar med det hans / hans kropp kommuniserte? Var verbale meldinger og bevegelser sammenhengende?
- Kan du fortelle at han / hun prøvde å forstå den andres synspunkt fra måten han / hun svarte på spørsmålene på? Brukte hun / han refleksjon eller omskrivning?
- Hvordan følte publikum høytalerens makt? Var det overbevisende?

Stemme kraft

På brettet (flipchart) kan du oppgi alle kjennetegnene til stemmen som ble oppfattet som bevis på høytalerens makt og autoritet.

Kroppsholdningskraft

Hvilken kroppsholdning øker følelsen av kraft? La alle øve på kroppsstillingen til en stor gorilla og en konge i 2 minutter. Skriv ned alle kroppsstillingene som indikerer kraft. Hvem av dem hadde høy stemmen under presentasjonen?

Ikke-verbale signaler makt

Skriv opp på tavla alle signaler som ga inntrykk av inkonsekvens / manglende integritet og eventuelle signaler som var veldig hyppig i tavla.

Sammendrag

Ved å bruke tipsene fra boka "The Power of Charisma", utvikles TED-videoen (Amy Cuddy), og konklusjonene fra denne øvelsen, et karisma-mønster av makt som den frivillige skal utvikle i tillegg til karismaen av vennlighet.

Magien til en historie

En engasjerende historie har enorm kraft. Vi har hørt historier fra barndommen, og historiefortelling har alltid tiltrukket folk som er nysgjerrige på verden, andre steder og opplevelser. Fasinasjonen for eventyr, sagn eller rapporter fra eventyr og opplevelser er på en måte primær, da det alltid har gjort at folk føler seg tilkoblet.

POSITIV INNFLYELSE

En godt fortalt historie trekker oppmerksomhet, skaper bånd og tillit. I tillegg vekker det naturlige og ekte følelser og fremmer læring og gjør endringer.

Mål

WORKSHOP

Målet med workshopen er å lære hvordan man bruker historier for å skape oppmerksomhet og ha en positiv innvirkning

Råd

Å fortelle en sann historie om deg selv er absolutt den BESTE MÅTE å bygge tillit. Folk kjenner når noe er ekte, derfor vil de vite når du snakker med sannheten!

40-45 MIN

Forfatter / inspirasjon

Monika Górska | COEDRO Coaching Education Development

GRUPPEARBEID

Instruksjoner

Arbeid i grupper, diskuter alle strategiene. Deretter bør alle forberede og presentere historien sin, med tanke på intensjonen som skal følge historien. Hva vil historiefortelleren fortelle publikum? På den andre siden vil deltakerne dele hvordan historien påvirket dem. Hva er refleksjonene deres? Hvordan hjalp det til dem?

Strategi 1 – Fortell din egen historie

Ikke finn på ting. Ikke lån historien fra en annen person som inspirerte deg. Ikke tro at du ikke har noen interessante historier - det har du. De trenger ikke å være spennende eller fantastiske eventyrhistorier som f.eks. at du unnslopp en bjørn eller et skred. Daglige historier er fine, siden de er sanne. Trikket er å bare si noe som BEVEGER deg. Du vil se at når det er sant, er det lett å fortelle. Ikke noe stress, ikke noe press, du sier bare hva som skjedde.

Strategi 2 – Gjør det til en ekte historie

Det er ingenting mer attraktivt enn ekthet. Det som er sikkert er at folk vil ha den "virkelige avtalen." Tillit er den mest verdifulle eiendelen og den vanskeligste å skaffe. Hovedårsaken til at vi ikke stoler på noen er fordi de ser ut til å være autentiske og derfor upålitelige. Man kan ikke late som det. Noen ganger prøver folk, men falskheten kan oppdages en kilometer unna! Når du presenterer deg troverdig ved å fortelle en sann historie, bygger du tillit og tiltrekker andre til å gjøre seg klare til å involvere og samarbeide.

Strategi 3 - Vær til stede

I en verden med ekstrem distraksjon er ekte tilstedeværelse en gave. Hvor ofte har du følelsen av at samtalepartneren din ikke lytter og tankene deres vandrer andre steder? Hvor mange ganger tar du på deg flere oppgaver, i håp om å gjøre mer, og til slutt finner du ut at på grunn av distraksjonen har du fullført kun få oppgaver? Når du forteller en historie og du er virkelig engasjert i den, mens du forteller den, da er du til stede i historien. Derfor er du med andre ord til stede for lytterne . Å oppleve andres nærvær er en intens og rørende opplevelse, men en sjelden opplevelse. Vær til stede så får du en enorm premie.

Strategi 4 - Anerkjennelse

Når du kan sette pris på en annen persons bidrag, talent og mestring, viser det faktisk DINE verdier. Når du virkelig ser og roser andres oppfinnsomhet, prestasjoner og bidrag, vil de være med på å fortelle historien din. Viktigheten av anerkjennelse er sterkt undervurdert. Øvelse og vanen med anerkjennelse mangler ofte veldig. Når du fokuserer utenfor deg selv og støtter andres arbeid av hele ditt hjerte, betaler sjenerøsiteten din ti ganger.

Strategi 5 - Setter pris på det du har

Når du setter pris på det du har i stedet for å leve stadig misfornøyd med det du mangler, endrer det livet ditt. Det er mennesker som hele tiden fokuserer på det de ikke har; dette er deres historie. Noen ganger er det vanskelig å være rundt dem.

Det er ekstremt attraktivt for andre når du forteller en historie om hva som viser lykke (selv om det er langt fra perfekt). Optimisme og ikke-overgivelse er fremfor alt en gave til deg selv.

Takknemlighetens dagbok

En klok mann sa til eleven sin: Hver person du møter i dag er en venn eller lærer for deg. Bruk disse møtene uten å overse noen leksjon, uten å se bort fra noen refleksjon. Uansett hva du får fra folk du liker og mennesker du ikke liker, er en gave du bør takke til universet for.

KARISMA

Mål

Lær å se muligheter for læring og utvikling. Å redusere spenningen som følge av kontakter med mennesker som plager oss, irriterer oss og som vi ikke liker.

WORKSHOP

Råd

Hold takknemlighetens dagbok regelmessig i minst 8 uker.

5-10 MIN X DAG

Author/ Inspiration

Monika Górska | COEDRO Coaching Education Development

INDIVIDUELT ARBEID

Bruksanvisning

Utpeke en spesiell notatbok for dagboken din. Viktig: Skriv bare i håndskrevet form, det lar deg fritt strøømme tankene dine. Skriv uten å fokusere på rettelse eller stil. REFLEKSJON er viktig.

Vennen eller læreren som er nevnt i begynnelsen av historien er arketyper. Disse navnene skal ikke tas bokstavelig. Venn - er arketypen til en person du føler sympati for og er klar til å lytte til, ta hensyn til hans / hennes mening som du er generelt enig med, de selskapene du føler deg bra med.

Læreren er derimot arketypen til personen du ikke liker. Du liker ikke henne / ham, eller når du første gang møtte henne / ham, vant han / han ikke din kjærlighet eller interesse. Kanskje irriterer denne personen deg, plager deg, kanskje du blir irritert av hans / hennes synspunkter, meninger, utseende, oppførsel, hva som helst.

En bestemt person kan noen ganger være en lærer for deg og noen ganger en venn. Ikke hopp over slike situasjoner. Du kan virkelig like og verdsette en person, men en hendelse som skjedde fikk deg til å føle deg ukomfortabel. Kanskje han / hun irrettsatte deg, kanskje nektet å hjelpe deg, og kanskje irriterte deg med hennes / hans oppførsel i en bestemt situasjon.

Når du fører en takknemlighet dagbok, trenger du ikke å skrive ned de fulle navnene; initialer er nok. I forhold til mennesker du ikke kjenner, og som du har møtt på din vei - skriv dem ned slik du vil (du kan gi et navn til en person som f.eks. Mr. X / Mrs. Y). Det er en betingelse: selv om denne personen på en sterk måte har påvirket følelsene dine negativt, selv om du ikke kjenner ham / henne og du sannsynligvis aldri vil møte ham / henne igjen, aldri, gi ham / henne en støtende periode, ikke bruk avtagende bilder eller ord. Selv (og spesielt!) Når ingen andre enn du vil se disse merknadene.

Hold notatene dine som følger:

Dato - person - rolle (lærer eller venn) - Jeg er takknemlig for / fordi:

.....
.....

Eksempel

2-03-2021

1. Kollega AB - en lærer - til tross for at han nektet å hjelpe meg, forsto jeg hvor viktig det er å være påståelig og å ikke ignorere mine viktige behov. Han åpnet øynene mine for det. Jeg er virkelig takknemlig for dette, fordi jeg har innsett at jeg legger for mye på skuldrene mine og da har jeg ikke tid og krefter til å gjøre det.
2. Selger X - en venn - Jeg er takknemlig for at hun var så snill og tålmodig med meg..

Opphavsrett

Dette dokumentet ble opprettet som en del av prosjektet "Motivere. Styrke. Støtte. Opplæringsprogram for frivillige som arbeider med barn" og har full copyright av organisasjonene Coedro Coaching Education Development Monika Górska (Warszawa), Verum Foundation (Warszawa) og Change the World (Oslo) Forfatterne gir lisens til å bruke dette dokumentet under vilkårene i Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0) International Public License. Denne lisensen lar deg distribuere, vise og utføre materialet av dette dokumentet bare for ikke-kommersielle formål og under forutsetning av at det bevares i sin opprinnelige form (ingen avledede arbeider). Fullteksten til lisensvilkårene og tillatt bruk av materiale er tilgjengelig på www.creativecommons.org.