

A BELSŐ ERŐ JELEI

Szerző: Horváth Tünde, MCC

Megjelent az Üzlet és Pszichológia 2013. áprilisi számában.

Sok szituációban semmilyen státusz szimbólum nem látható, mégis nagyon gyorsan eldöntjük, hogy mi vagyunk-e az erőteljesebbek, vagy a másik. Bár a legtöbb pénzzel kapcsolatos tárgyalás során nem tudjuk, hogy mi alapján hozzuk magunkat alacsonyabb vagy magasabb státuszba, a döntésünknek egészen apró, de tisztán látható jelei vannak. Ez olyankor is igaz, amikor magasabb fizetésért tárgyalunk a főnökünkkel, de olyan egyszerű helyzetekben is, amikor visszaviszünk valamit egy áruházba, és vissza akarjuk kapni a pénzünket.

Deborah H. Gruenfeld, a Stanford Graduate School of Business professzornője szerint a belső erőnk szintjét nagyon jól felismerhető testi jelekkel hozzuk a külvilág tudomására. Egészen máshogy használjuk a végtagjainkat és a tekintetünket, másképpen töltjük ki a rendelkezésünkre álló fizikai teret, és más a mondatfűzésünk is akkor, amikor “magasra játszunk”, összehasonlítva azzal, amikor “alacsonyra játszunk”.

Amikor “magasra játszunk”, azt a következőkről ismeri fel a tárgyalópartnerünk:

- Nyitott és ellazult a testtartásunk.
- Sétálás közben maximálisan elfoglaljuk a rendelkezésre álló teret, sőt akár azt is megengedjük magunknak, hogy a gesztusaink átnyúljanak a másik ember terébe.
- A fejünket egyenesen tartjuk.
- Egész mondatokban beszélünk, amelyeknek van eleje és vége.
- Gyakran tömör mondatokban fejezzük ki magunkat.
- Amikor mi beszélünk, akkor a szemkontaktust egy picivel hosszabb ideig tartjuk fenn, mint általában. Innen tudja a másik, hogy komolyan gondoljuk azt, amit mondunk.
- Amikor hozzánk beszélnek, nyugodtan elnézünk máshová, akár megnézzük a telefonunkat. Nem ellenőrizzük le a másik szemén, hogy hogyan hat rá az, amit mondtunk. Továbbá, nincs szükség arra sem, hogy látható jelét adjuk annak, ahogy ránk hat az, amit a másik ember mond.

A “magasra játszás” a dominancia forrása. Veszélyes lehet, ha olyan emberrel szemben alkalmazzuk, aki valóban felettünk áll hierarchiában. Viszont érdemes

olyan helyzetekben “magasra játszani”, amikor a saját státuszunkat kell megerősíteni, vagy még kialakulatlan a hierarchia.

“Alacsonyra játszani” azt jelenti, hogy megközelíthetőek vagyunk. Ilyenkor mások azt érzik, hogy nyugodtan odajöhetnek hozzánk.

Ezt az alábbi jelekkel adjuk a külvilág tudomására:

- Kicsit összehúzzuk magunkat, mintha el akarnánk bújni vagy el akarnánk háritani valamit.
- Előre dőlünk, és akár a lábfejünket is befelé fordítjuk, hogy minél kisebb helyet foglaljunk el.
- Befejezetlen mondatokban beszélünk.
- Apró, egyenetlen gesztusokat használunk, és a kezünket gyakran emeljük az arcunk elé.
- Amikor a másikhöz beszélünk, akkor nem nézünk egyenesen a szemébe.
- Sokat nézünk körbe, mert meg akarunk arról bizonyosodni, hogy minden rendben van.
- Sokat mosolygunk, de nem feltétlenül azért, mert jól érezzük magunkat, inkább azért, mert azt akarjuk, hogy a felettünk álló kényelmesen érezze magát. A mosolyunk gyakran bocsánatkérő.

Az “alacsonyra játszásnak” különösen akkor van jelentősége, amikor azt akarjuk kommunikálni, hogy megértjük a másikat vagy összhangban vagyunk velük. A hierarchia alacsonyabb fokán lévők számára azért fontosak ezek a jelek, mert ezekkel hozzák a felettük állók tudomására, hogy ismerik és tisztelik a pozíciójukat. A magasabb státuszú ember viszont megközelíthetővé teszi magát, ha ezeket alkalmazza, amivel további elismerést válthat ki a környezetéből. Akkor érdemes használni őket, amikor meg akarjuk erősíteni a pozíciónkat, vagy valakit magasabbra akarunk emelni.

Az “alacsonyra vagy a magasra játszást” nem kell minden szituációban alkalmazni. Viszont két esetben mindenképpen hasznos, ha eszünkbe jut: amikor megtámadva érezzük magunkat, vagy váratlanul a környezetünk nem úgy reagál ránk, ahogy vártuk (“játsszunk magasra”), illetve amikor azt akarjuk, hogy mások komfortosabban érezzék magukat (“játsszunk alacsonyra”). A testünk, tekintetünk vagy mondatfűzésünk apró módosításaival óriási változást tudunk elérni az adott kapcsolatban.