książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Strategia ostra jak pepperoni



Autor: Jens Weidner
Tłumaczenie: Emilia Hahn
ISBN: 83-246-0720-X
Tytuł oryginału: Die Peperoni Strategie
Format: A5, stron: 200

Jak konstruktywnie ukierunkować naturalną agresję

- Własna strategia konfrontacji – naprzód z podniesionym czołem
- Mocarz przekonywania i król argumentów – odkrywanie własnej potęgi
- Twoje na wierzchu – skuteczne forsowanie dobrych pomysłów

W ostatnich latach ogromną karierę zrobiło słowo „asertywność". Psychologowie i autorzy licznych poradników przekonują nas, że musimy nauczyć się świadomie wyrażać własne myśli, uczucia i przekonania. Jens Weidner idzie o krok dalej i każe nam wzbudzić w sobie pozytywną agresję, czyli wewnętrzną energię uwalniającą siłę przebicia. Z uwagi na to, że konkurencja i współzawodnictwo są nieodłącznymi elementami życia zawodowego w dzisiejszym świecie, autor prezentuje model zachowań, u którego podstaw leżą odwaga, upór i zdolność do oceny sytuacji. Osoby, które nie potrafią zacięcie walczyć o swoje interesy, same narażają się na niebezpieczeństwo. Aż się proszą, by je wykorzystać i oszukać.
Jeśli nie chcesz być jedną z nich, przeczytaj tę książkę. Dowiesz się z niej, jak:

- aktywować pozytywną agresję,
- bronić się przed niesprawiedliwymi atakami w pracy,
- właściwie oceniać intencje szefów, kolegów i współpracowników,
- zyskać uznanie w życiu zawodowym.

Książka zawiera „test pepperoni" – jak ostry jesteś naprawdę?

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness

Spis treści

Wstęp 7

Strategia o smaku pepperoni
— 80% słodkiej papryki wystarczy! 11

Siła przebicia — tak, rozpychanie się łokciami — nie! 19
Wąska granica między rezygnacją z własnej tożsamości
i egocentryzmem 22

Agresja — niezbędna do przeżycia
czy diabelskie narzędzie? 27
Dobro zła, czyli o grzechu agresji 28
Agresję można regulować! 30
Podstawowe rodzaje agresji 34
Formy agresji w codziennym życiu zawodowym 38

Pozytywna agresja — Twój konstruktywny potencjał 51
Profil osobowości ludzi pozytywnie agresywnych 53
Osiem podstawowych zasad strategii o smaku pepperoni 56

Człowiek sukcesu na tropie,
czyli jak poznać przeciwnika 63
Profil mężczyzny sukcesu 68
Profil kobiety sukcesu 73

Pepperoni czy zwykła papryka — czym jesteś? 85
Test pepperoni — jak ostry jesteś naprawdę? 86
Pierwsza analiza: mocne strony 92
Druga analiza: potencjał przebojowości 101
Trzecia analiza: słabości 105
Czwarta analiza: hamulce przebojowości 111

Poplecznik czy agresor
— Twoje środowisko zawodowe 117
Zasada diamentu 118
Jak używać diamentu 130

Strategie przebojowości 137
Retoryka obrony — trening błyskotliwości 137
Gdyby wzrok mógł zabijać… 144
Strategie dławienia przeciwnika 148
Małe strąki chili 167
Uwaga, pułapka! 168

Pikanteria codzienności zawodowej 171

Załącznik. Przepisy podsycające ogień 173
Marynowane pepperoni 173
Grillowane pepperoni 174
Grecka zapiekanka z makaronu z oliwkami i pepperoni 175
Pepperoni nadziewane szpinakiem 176

Bibliografia 179

Skorowidz 181

Strategia o smaku pepperoni — 80% słodkiej papryki wystarczy!

Czyż nie byłoby pięknie, gdyby nasze życie wypełniała wyłącznie harmonia? Gdyby wszyscy ludzie traktowali się wzajemnie dobrze i z szacunkiem? Na pewno byłoby pięknie — ale czy życiu nie brakowałoby trochę pieprzyku? Odrobiny ognia, który niestrawną papkę codzienności zmienia w palące *chili con carne*?

Codzienność szybko wyprowadza nas z błędu: nie da się uniknąć niewielkich bitew. Nasze życie zawodowe jest wręcz naszpikowane współzawodnictwem i konkurencją. Jak często miewasz dobre pomysły, które następnie koledzy na zebraniu elokwentnie rozkładają na czynniki pierwsze? Jak często wychodzisz ze spotkania z przykrym uczuciem, że partner handlowy Cię oszukał?

Partnerzy handlowi, koledzy, współpracownicy i przełożeni nie zawsze są dobrymi ludźmi, łagodnymi i słodkimi jak czerwona papryka. Dlatego nie ma też potrzeby, byśmy tak ich traktowali: z pełnym zaufaniem i naiwnością.

Dziesięć lat pracy z przestępcami, w tym chuliganami, skinami i zabójcami (jako kryminolog i pedagog w Niemczech i w USA), i kolejne dziesięć lat pracy z kadrą kierowniczą (jako szkoleniowiec menedżerów w Niemczech i Szwajcarii) umożliwiło mi głęboki wgląd w ciemne strony ludzkiej duszy. Jedno wiem teraz na pewno: kierując się wyłącznie dobrodusznością i poczciwością, nie damy sobie w życiu rady.

Przypuszczalnie, Szanowni Czytelnicy i Czytelniczki, jesteście ludźmi jak z bajki, którzy radzą sobie z codziennymi problemami przez orientację na pracę w zespole i pełną empatię. W niniejszej książce nie zajmuję się tą stroną Waszej osobowości. Tu chodzi wyłącznie o wzmocnienie jej walecznych cech, dzięki czemu łatwiej poradzić sobie w warunkach ostrego współzawodnictwa.

Jeśli cechują Cię wyłącznie zrozumienie i empatia, i jeśli identyfikujesz się z zespołem, to znaczy, że wykazujesz 100% poczciwości w postępowaniu — czyli, pozostając w sferze warzywnych określeń, jesteś słodką papryką. Grozi to tym, że zostaniesz wykorzystany lub nawet skrzywdzony. W dzisiejszych czasach ludzie potulni są niezwykle narażeni na syndrom wypalenia, który w najgorszym przypadku może doprowadzić do dolegliwości psychosomatycznych, spowodowanych milczącym przełykaniem gniewu i frustracji. Czasem tacy ludzie radzą sobie z życiem tylko dzięki terapii koniakowej stosowanej każdego wieczoru. Gdyby za pomocą tej książki udało mi się wzmocnić o 20% Twoją przebojowość, wtedy mógłbyś przyznać, że wniosłem prawdziwy wkład w poprawę Twojego zdrowia: dławiłbyś w sobie mniej gniewu, a Twój przeciwnik musiałby przyznać, że nie nadajesz się do roli ofiary. Czy to nie byłoby wspaniałe?

Wiesz, do czego mam zamiar skłonić Cię za pomocą tej książki? Abyś przyjął postawę czynienia dobra, która sprawia, że społeczeństwa się rozwijają.

Czasy kompletnych zmian osobowości w życiu zawodowym należą do przeszłości. Dziś liczą się subtelne różnice: z reguły człowiek chce pozostać takim, jakim jest, tyle że lepszym. A więc dlaczego nie? Twoja własna *osobowość* nie może być aż tak zła, bądź co bądź osiągnąłeś z nią dobrą pozycję zawodową! Mogłaby się teraz tylko rozwijać. Podstawy przyniosłeś ze sobą: pierwszorzędna wiedza fachowa, ukierunkowany networking, profesjonalny know-how. To, co należałoby jeszcze zmienić, to powierzchowność przywódcy. W tym

zawierają się: siła przebicia, odwaga i energia — również wtedy, gdy wiatr wieje prosto w twarz… Posłużę się słowami Davida Bossharta: „Bycie menedżerem oznacza: bezwzględność, twardość, odwagę, zdolność oceny sytuacji. Pierwszym i najważniejszym warunkiem jest zapał, żeby czegoś chcieć. Następnie trzeba odwagi, aby być ambitnym. W nie mniejszym stopniu potrzebna jest sztuka umiejętnej oceny sytuacji".

Upór, odwaga, zdolność oceny sytuacji — to możesz zyskać. W tym celu musisz aktywować tylko swoją pozytywną agresję. Wesprze Cię niniejsza książka.

Jeśli chcesz wzbogacić swój profil osobowości o siłę przebicia, musisz być gotów do działania konfrontacyjnego i inicjowania rozmów z ludźmi, którzy nie mają o Tobie dobrego zdania. Dla większości ludzi jest to raczej trudne. Zresztą było to trudne również dla mnie (a otrzymałem bardzo porządne mieszczańskie wychowanie), aż do czasu, gdy w USA wbrew swojej woli musiałem przeprowadzić eksperyment polegający na konfrontacji. To doświadczenie ukształtowało mnie i zmieniło.

Przykład: Jak już wspomniałem we wstępie, jako młody badacz pojechałem na pół roku do USA, by w prywatnym zakładzie karnym dla młodzieży w Filadelfii przeprowadzić badania nad młodocianymi przestępcami. O planowanych przeze mnie obserwacjach wspomniałem w obecności jednego z przełożonych (przezwisko „Ironhead"[1]), który obrzucił mnie jedynie współczującym spojrzeniem i wykrztusił: „Fucking German, pack your suitcase!" (w wolnym tłumaczeniu: „Nie całkiem zgadzam się z kierunkiem Pańskich badań…"). Uzupełnił to — całkiem jak trener — analizą mojej osoby: że dokucza mi kompleks miłego faceta, co nie zabrzmiało

[1] Dosł. „żelazny łeb" — *przyp. tłum.*

jak komplement, ale raczej jak aluzja, że uważa mnie za osobę, która najwyraźniej boi się konfliktów.

Te wady charakteru chciał u mnie wykorzenić — i zadał sobie w tym celu następujący trud: dostałem dziesięć dni, żeby przeprowadzić 150 konfrontacji z osadzonymi, którzy musieli pokwitować pisemnie — pod groźbą kary — że konfrontacje się odbyły. Przykład: mieliśmy podstawy do tego, by wydać zakaz noszenia kolczyków w więzieniu. Moim pierwszym zadaniem było przekonanie członka gangu przestępczego, który nie chciał dostosować się do tej normy, żeby zmienił zdanie. Musiałem trzymać się zasad „levels of confrontation"[2], całego rytuału konfrontacji. Najpierw podszedłem do młodego człowieka i pokazałem mu bez słów, że mógłby wyjąć kolczyk. Nie zrobił tego. Uprzejmie go poprosiłem, żeby pozbył się kolczyka. Nie zrobił tego. Powiedziałem niegrzecznie: „Wyjmij go!". Nie zrobił tego. Przeszedłem do „touch for attention"[3], a więc położyłem rękę na jego ramieniu i poprosiłem dobitnie, nos w nos, aby zastosował się do normy kolczykowej. Nadal tego nie zrobił. Krzyknąłem: „Support!" („Wsparcie!"), co oznaczało, że współpracownicy i młodzież powinni mnie natychmiast wesprzeć. Wszyscy stanęli teraz wokół właściciela kolczyka, perswadowali mu to głośno, cicho, delikatnie, agresywnie. 10-minutowa burza konfrontacji — i w końcu wyjął kolczyk. Konfrontacja zakończyła się i dostałem swój pierwszy podpis („Mr. Weidner confronted me 9.14 a.m.")!

Byłem tą sytuacją totalnie zestresowany, również tym, że przede mną jeszcze „tylko" 149 podobnych zdarzeń. Po dziesięciu dniach nie tylko miałem wysypkę z powodu wysiłku w okolicach szyi i klatki piersiowej, ale byłem również bogatszy o niezliczone doświadczenia.

[2] Stopnie konfrontacji — *przyp. tłum.*

[3] Dotyk mający na celu zwrócenie uwagi — *przyp. tłum.*

Zostałem w najlepszych słowach pochwalony przez „Ironheada" przed całym zespołem („Dzieciaki, Niemiec ma potencjał") i zyskałem pewność, że mogę postawić na swoim, kiedy jest to konieczne.

Dzięki takiej pewności siebie człowieka rozpiera entuzjazm. Jeżeli ludzie odbierają Cię jako człowieka, który podczas konfrontacji umie postawić na swoim (wtedy, kiedy tego chce), nikt nie pomyli życzliwości ze słabością.

Oprócz wiary w siłę przebicia, ważna jest również umiejętność oceny sytuacji — nie zawsze konfrontacja stanowi właściwe rozwiązanie, zwłaszcza że dla każdego człowieka granica pobudliwości jest inna. Dla zobrazowania problemu podam odrobinę bolesny przykład z mojego własnego doświadczenia zawodowego. Prowadząc surową terapię konfrontacyjną, podczas której przestępca siedzi na tak zwanym „gorącym stołku" (amerykańscy terapeuci nazywają to „hot seat"), musisz zmienić jego myślenie. Musisz wymóc na nim współczucie dla ofiary. Przestępcę otaczają wyleczeni z brutalności współlokatorzy i terapeuci. Pod naciskiem grupy, w krzyżowym ogniu krytyki, szybko występują na niego siódme poty.

Przykład: W czasach, gdy zaczynałem karierę w niemieckim wymiarze sprawiedliwości, czyli w roku 1987, skierowano do mnie na terapię agresywnego człowieka. Ten 22-latek łatwo dawał się sprowokować. Cierpiał, ponieważ zaczynał łysieć na czubku głowy. Gdy się go o to zagadnęło, nie tylko purpurowiał, ale ogarniała go prawdziwa wściekłość. Uchodził za człowieka, którego nie da się kontrolować, zwłaszcza że z powodu podobnej błahostki drastycznie przeholował w jednym z lokali. To był powód jego aresztowania. Naszym zadaniem było obniżenie jego pobudliwości za pomocą kontrolowanych prowokacji do takiego poziomu, żeby w przyszłości nigdy już nie stracił nad sobą panowania. W trosce o własne bezpieczeństwo poprosiliśmy go, ✗

by nas uprzedzał, jeżeli nie będzie mógł się powstrzymać i znajdzie się na skraju wybuchu.

Już po 3 minutach wykrzyknął: „Koniec!". Byłem zły, ponieważ przygotowania do tej trudnej sesji trwały ponad godzinę — a zawodnik już po tak krótkim czasie poprosił o przerwę! Początkowo nie potraktowałem tego sygnału poważnie. Zmysły podpowiadały mi: „On tylko blefuje, żeby wymigać się od terapii".

Dlatego podszedłem do niego, pogłaskałem go delikatnie po łysince, która zdążyła pokryć się potem, i powiedziałem: „Młody człowieku, masz przecież jeszcze wiele do zaoferowania!". „Tak!" — odpowiedział, wstał i uderzył mnie mocno otwartą dłonią w twarz. Opuchlizna utrzymywała się przez trzy dni i chociaż przyszedł poprosić mnie o wybaczenie, nie był szczególnie wylewny: „Panie Weidner, przecież to było zgodne ze standardami akademickimi". Tu trzeba się bez wątpienia zgodzić, ponieważ człowiek ten bądź co bądź był skazany za usiłowanie zabójstwa.

Nie należy więc mylić źle ukierunkowanej konfrontacji i szorstkiego postępowania z pozytywną agresją, która zawsze powinna być budująca i konstruktywna. Ponadto trzeba nauczyć się żyć z ryzykiem agresywnej reakcji drugiej strony — tak jak w podanym wyżej przykładzie.

W niniejszej książce nie chodzi naturalnie o przemoc fizyczną, ale o walkę o władzę. Chodzi zwłaszcza o zagadnienie, z jakimi sytuacjami współzawodnictwa musisz się liczyć w pracy i jak bronić się przed niesprawiedliwymi atakami. Chciałbym Ci zaprezentować strategie do tego prowadzące, byś mógł odważnie przeciwstawiać się nikczemnym atakom. Wszystko to służy tylko jednemu celowi: sprawić, że będziesz bardziej zdolny do przeforsowania swoich racji, dzięki czemu w przyszłości szybciej przewidzisz sytuacje hamujące karierę. Chodzi o pewien bodziec motywujący, który da Ci większą siłę przebicia.

Następny rozdział, zatytułowany „Siła przebicia — tak, rozpychanie się łokciami — nie!", stawia pytanie o różnicę między siłą przebicia a egoizmem. Naturalnie, byłoby lepiej, gdybyśmy wszystkich traktowali z empatią i miłością. Ale niebezpieczeństwo, że zostaniemy wykorzystani i oszukani, jest bardzo realne, ponieważ nasi przeciwnicy mają tendencję do mylenia życzliwości ze słabością. Gdzie leży granica między chęcią niesienia pomocy a syndromem pomocnika? Ten rozdział wyjaśnia, dlaczego powinniśmy być wierni przekonaniom.

Rozdział „Agresja — niezbędna do przeżycia czy diabelskie narzędzie?" wyjaśnia sens istnienia tego uczucia. Dlaczego ludzie dysponują takim potencjałem? Co dzieje się w organizmie, a co w psychice, kiedy stajemy się agresywni? Czym w ogóle jest agresja i jak to uczucie kontrolować? Opisuję również różne formy agresji i konkretne sposoby radzenia sobie z nimi w codziennym życiu.

Rozdział „Pozytywna agresja — Twój konstruktywny potencjał" precyzuje, jakie szanse daje konstruktywne wykorzystanie naturalnej agresji, i prezentuje osiem podstawowych zasad strategii o smaku pepperoni.

W rozdziale „Człowiek sukcesu na tropie, czyli jak poznać przeciwnika" zajmujemy się zagadnieniem, jak zachowują się ludzie sukcesu i czy istnieje różnica między mężczyznami i kobietami w wykorzystaniu potencjału agresji drzemiącego w każdym z nas. Tu znajdziesz wskazówki, jak wykorzystać na swoją korzyść — jeśli jesteś kobietą — męskie słabości, a jeśli jesteś mężczyzną — słabości kobiet.

Rozdział „Pepperoni czy papryka: czym jesteś?" umieszcza Twoją osobę w centrum uwagi. Test pepperoni bada „ostrość" przebojowości. Za pomocą dołączonych ćwiczeń przetestujesz swoje mocne strony, potencjalną waleczność, słabości i hamulce ograniczające Cię w walce. Tylko jeśli wiesz, w którym punkcie skali się znajdujesz, na jakich mocnych stronach możesz polegać i jakich słabości nie powinieneś ujawniać publicznie, możesz pewnie zająć kierownicze stanowisko.

Rozdział „Poplecznik czy agresor — Twoje środowisko zawodowe" kładzie nacisk na otoczenie w miejscu pracy. Za pomocą analizy diamentowej wykryjesz, kto ma jaką wartość i jaką rolę odgrywa w otoczeniu. Przede wszystkim jednak ta analiza wykazuje, kto gra wobec Ciebie nie fair i na kim możesz polegać w sytuacji krytycznej.

W rozdziale „Strategie przebojowości" omawiam powyższe zagadnienie w praktyce: za pomocą retoryki obrony przygotujesz się na atak, piękne słowo „nie" da Ci swobodę działania, a strategie takie jak ostra strategia o nazwie „karcące spojrzenie matki" czy „grupa robocza o cechach trójkąta bermudzkiego" pomogą Ci bronić się przed zbyt zuchwałymi lub niesprawiedliwymi kolegami.

Mam nadzieję, że w końcu zaczniesz stawiać na swoim, jednocześnie pozostając dobrym człowiekiem — to nie są kwestie sprzeczne! Więc śmiało — nie hamuj się. Uzupełnij swój potencjał — 80% słodkiej papryki wystarczy, dorzuć do niej 20% pepperoni. Nie pozwól, by inni uczynili sobie z Ciebie ofiarę. Nie ulegaj również marzeniem o harmonii i szeroko zakrojonej sprawiedliwości — z tym niestety poniesiesz klęskę w realiach społeczeństwa ogarniętego współzawodnictwem! Trwaj przy swoich celach, użyj zdolności strategicznych! Postępuj — jeżeli jest to uzasadnione — naprawdę stanowczo (przy czym wystarczy, że będziesz przekonująco dawał do zrozumienia, że możesz tak postąpić). Tu nie chodzi o moralną autocenzurę czy wybór między dwiema skrajnymi opcjami, lecz raczej o kompromis korzystny dla obu stron. Naucz się z przyjemnością wykorzystywać możliwości, jakie niesie ze sobą stosowanie danej strategii wobec przeciwnika, postępuj nie tylko dynamicznie, ale również z empatią i elegancją.

To będzie wyglądało tak: strategia o smaku pepperoni wzbogaci Twoje życie — i pomoże odnieść sukces zawodowy. Czego można chcieć więcej?