

Γιώργος Πιντέρης, Ph. D.  
Ψυχολόγος

19 + 1



ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ



ΠΕΙΘΕΙΣ

ΕΝΑΣ ΟΔΗΓΟΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ,  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΠΕΙΘΟΥΣ  
ΓΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ



ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΛΙΟΥ: **19+1 τρόποι για να πείθεις**  
ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: Γιώργος Πιντέρης  
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Αρετή Κολλάτου  
ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΗΣΗ – ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Δημήτρης Χαροκόπος  
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Ραλλού Ρουχωτά

© Γιώργος Πιντέρης, 2015  
© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2015

Πρώτη έκδοση: Απρίλιος 2015, 4.000 αντίτυπα

Έντυπη έκδοση ISBN 978-618-01-1197-2  
Ηλεκτρονική έκδοση ISBN 978-618-01-1198-9

***Τυπώθηκε στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σε χαρτί ελεύθερο χημικών ουσιών, προερχόμενο αποκλειστικά και μόνο από δάση που καλλιεργούνται για την παραγωγή χαρτιού.***

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν. 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής αδείας του εκδότη κατά οποιοδήποτε τρόπο ή μέσο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, διανομή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση, παρουσίαση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευσή του συνόλου ή μέρους του έργου.

**ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.**

Έδρα: Τατοΐου 121, 144 52 Μεταμόρφωση  
Βιβλιοπωλείο: Εμμ. Μπενάκη 13-15, 106 78 Αθήνα  
Τηλ.: 2102804800 • fax: 2102819550 • e-mail: info@psychogios.gr • [www.psychogios.gr](http://www.psychogios.gr)

**PSICHOGIOS PUBLICATIONS S.A.**

Head Office: 121, Tatoiou Str., 144 52 Metamorfossi, Greece  
Bookstore: 13-15, Emm. Benaki Str., 106 78 Athens, Greece  
Tel.: 2102804800 • fax: 2102819550 • e-mail: info@psychogios.gr • [www.psychogios.gr](http://www.psychogios.gr)

Γιώργος Πιντέρης, Ph. D.  
Ψυχολόγος

19 + 1



ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ



ΠΕΙΘΕΙΣ



*Αφιερωμένο στον συγγραφέα  
και φίλο μου Νικήτα Τερζή*

## Περιεχόμενα

Τα δόντια, η τηλεόραση και το τηλέφωνο.....	11
Μια πρώτη ανάλυση .....	13
Εισαγωγή στο θέμα .....	14
Η πειθώ γενικώς.....	17
Ανάλυση του ανεκδότη .....	19
Θέλοντας και μη.....	23
1. Η εξαγορά .....	24
2. Ο εκβιασμός .....	25
3. Η απειλή .....	25
4. Η τιμωρία .....	26
19+1 τρόποι να πείθεις.....	27
Πειθώ, συμπεριφορά και ψυχή .....	28
Λογικές μέθοδοι πειθούς.....	31
1. Η τεκμηρίωση.....	31
2. Οι συλλογισμοί.....	31
3. Η πληροφόρηση.....	32
4. Η κλιμάκωση.....	32
5. Η αλλαγή πλαισίου.....	34
Συναισθηματικές μέθοδοι πειθούς.....	41
1. Η συναίσθηση.....	42
2. Μηνύματα πρώτου προσώπου.....	43
Η φόρμουλα των μηνυμάτων πρώτου προσώπου .....	50
3. Η αντιπαράθεση .....	51
4. Η κριτική – θετική και αρνητική.....	53
5. Η πρόκληση .....	54
6. Η έμπνευση.....	55

Εξωλεκτικές μέθοδοι.....	57
1. Το παράδειγμα.....	57
2. Η επιβράβευση.....	59
3. Τα κίνητρα.....	60
Εξωλογικές (παράλογες) μέθοδοι.....	63
1. Οι αναλογίες.....	63
2. Μιλώντας στο ασυνείδητο του άλλου.....	69
3. Η παράδοση πρόθεση.....	71
4. Το διανοητικό τζούντο.....	75
5. Η χιουμοριστική επιθετοποίηση.....	78
Μάθαμε τίποτα ως εδώ;.....	81
Εξόφληση χρέους.....	82
Απαντήσεις στην άσκηση πειθούς.....	83
Μία μέθοδος ακόμα (19+1).....	87
Πειθώ και απάτη.....	91
1. Πλύση εγκεφάλου.....	91
2. Το ψέμα.....	96
3. Η συκοφαντία.....	96
4. Η συναισθηματική εκμετάλλευση.....	98
Τα στοιχεία της επιρροής.....	103
1. Αρχές και αξίες.....	103
2. Το σύστημα αξιών.....	105
3. Το κίνητρο και ο συντονισμός.....	107
4. Τρόποι αντίληψης.....	108
Βιβλιογραφία.....	111

## Τα δόντια, η τηλεόραση και το τηλέφωνο...

**Α**ρχικά, το βιβλίο δίνει την εντύπωση ότι ασχολείται με τις σχέσεις γονιών-παιδιών. Ουδεμία σχέση! Απλώς, επειδή το θέμα είναι πολύπλοκο, είπα να ξεκινήσω μ' έναν τομέα με τον οποίο είμαστε οι περισσότεροι εξοικειωμένοι.

Είναι οκτώμισι το βράδυ. Ο μπαμπάς βλέπει τηλεόραση. Έρχεται η εξάχρονη κόρη του κρατώντας ένα παγωτό χωνάκι.

– Μπαμπά, θέλεις παγωτό;

– Όχι, αγάπη μου. Μόλις έπλυνα τα δόντια μου.

Η μικρή αποχωρεί εντελώς φυσιολογικά. Αφού φάει το παγωτό της, πηγαίνει στο μπάνιο, πλένει τα δόντια της και πηγαίνει να φιλήσει τον μπαμπά της για «καληνύχτα». Μάλιστα, πριν πάει για ύπνο κάθεται για λίγο δίπλα του. Ο μπαμπάς κλείνει αμέσως την τηλεόραση.

– Γιατί την έκλεισες;

– Διότι σε λίγο θα πας για ύπνο και θέλω να δω εσένα, όχι το γυαλί.

Σ' ένα άλλο διαμέρισμα. Ίδιο περίπου σκηνικό. Ο οκτάχρονος γιος πηγαίνει να καληνυχτίσει τον πατέρα του. Ο πατέρας είναι καρφωμένος στην οθόνη.

– Έπλυνες τα δόντια σου;

– Τώρα θα τα πλύνω.

- Να τα πλύνεις, όμως! Και να έρθεις να μυρίσω το στόμα σου. (Χωρίς να τον κοιτάζει.)
- Μα κι εσύ δεν τα πλένεις κάθε μέρα.
- Άλλο εγώ κι άλλο εσύ. Εγώ είμαι μεγάλος.
- Και οι μεγάλοι δεν πλένουν τα δόντια τους;
- Άσε τα πολλά λόγια και πήγαινε να πλύνεις τα δόντια σου αμέσως.

Άλλο διαμέρισμα. Ίδιο περίπου σκηνικό. Η μαμά βλέπει τη-  
λεόραση. Ο πιτσιρικάς τής λέει ότι πάει για ύπνο.

- Έπλυνες τα δόντια σου;
- Ναι.
- Έλα να μυρίσω το στόμα σου. ( Τον μυρίζει.) Το στόμα σου μυρίζει σοκολάτα. Δεν τα έπλυνες. Λες ψέματα!

Ο πιτσιρικάς γελάει.

- Θα τα έπλενα πριν πάω στο κρεβάτι.
- Πάλι ψέματα λες. (Γελώντας.)

Ο μικρός βάζει μπρος τη μανούβρα της κλάψας. Σκουπίζει ένα κροκοδείλιο δάκρυ που κυλάει στο μάγουλό του και με ύφος αδικημένου ανθρώπου παραπονιέται.

- Δε λέω ψέματα...

Η μαμά βάζει τα γέλια.

- Αυτό είναι το μεγαλύτερο ψέμα που έχω ακούσει!

Μετά σοβαρεύει.

- Δε σου έχω πει τόσες φορές να μη λες ψέματα; Γιατί το κάνεις;

Εκείνη τη στιγμή χτυπάει το τηλέφωνο.

Η μαμά λέει στον γιο: «Σήκωσέ το. Αν είναι η κυρία Σοφία, πες της ότι δεν είμαι εδώ».



## Μια πρώτη ανάλυση

Στην πρώτη περίπτωση ο μπαμπάς έχει **επιρροή** πάνω στην κόρη. Δε χρειάζεται να την πείσει να πλένει τα δόντια της. Της μικρής τής αρέσει να ακολουθεί τον μπαμπά της στο μπάνιο. Μάλιστα, όταν τον βλέπει να ξυρίζεται, την πιάνουν τα γέλια από τους μορφασμούς που κάνει. Παράλληλα, από τριών χρόνων τον βλέπει να πλένει κάθε μέρα, πρωί βράδυ, τα δόντια του. Από τεσσάρων χρόνων είχε τη δική της παιδική οδοντόβουρτσα. Ούτε κηρύγματα χρειάστηκαν ούτε καμιά ιδιαίτερη **πειθώ** από τον πατέρα.

Πάμε και στη σκηνή με την τηλεόραση: Μόλις κάθεται η μικρή δίπλα του, εκείνος την κλείνει. Δεν της λέει «όταν μιλάς με κάποιον κλείνε την τηλεόραση». Το δείχνει με την πράξη του. Δε θα μου έκανε εντύπωση αν η μικρή, όταν μεγαλώσει, κλείνει την τηλεόραση όποτε έχει κάποιον προσκεκλημένο.

Η αλήθεια είναι ότι υπάρχουν άνθρωποι που έχουν την τηλεόραση ανοιχτή όλη μέρα. Γι' αυτούς είναι μια παρέα. Το κακό, όμως, είναι ότι την αφήνουν ανοιχτή ακόμα κι όταν τους επισκεφτείς. Όποτε βρεθώ κάτω από τέτοιες συνθήκες, ή ζητάω να κλείσει η τηλεόραση, ή σε ένα τέταρτο βρίσκω μία δικαιολογία και φεύγω.

Στη δεύτερη περίπτωση ο πατέρας, με την εξωλεκτική του συμπεριφορά, αγνοεί τον γιο του. Είναι καρφωμένος στο χαζοκούτι. Το μόνο που τον ενδιαφέρει είναι να πλύνει ο γιος τα δόντια του, χωρίς όμως ο ίδιος ν' αποτελεί παράδειγμα. Όταν ο γιος αναφέρει την αντίφαση ανάμεσα στα λόγια και τη συμπεριφορά του πατέρα, εκείνος καταφεύγει στο διπλό στάνταρ: «Άλλο εσύ κι άλλο εγώ». (Το διπλό στάνταρ έχει πολλές παραλλαγές. Για παράδειγμα: «Άλλο οι άντρες κι άλλο οι γυναίκες». «Άλλο οι Έλληνες κι άλλο οι μετανάστες». «Άλλο ο διευθυντής κι

άλλο ο υπάλληλος.» Όταν ο γιος επισημαίνει το διπλό στάνταρ, η απάντηση του πατέρα είναι: «Άσε τα πολλά λόγια και πήγαινε να πλύνεις τα δόντια σου». Καθαρά αυταρχική νοοτροπία.

Αυτό που έχει σημασία είναι ότι αυτός ο πατέρας διδάσκει στον γιο του το διπλό στάνταρ χωρίς να το αντιλαμβάνεται. Παράλληλα, ζητώντας να μυρίσει το στόμα του παιδιού, δείχνει ότι δεν το εμπιστεύεται. Πολύ πιθανόν, μεγαλώνοντας, αυτό το παιδί να μιμηθεί τον πατέρα του.

Πάμε τώρα και στην τρίτη περίπτωση. Εδώ, η μητέρα δείχνει ότι δεν εμπιστεύεται τον γιο· και αποδεικνύεται σωστή, διότι το στόμα του μύριζε σοκολάτα. Μάλιστα, τη ζαβολιά του παιδιού την αντιμετωπίζει με ελαφρότητα, και μέχρις ενός σημείου με χιούμορ. Μετά σοβαρεύει και το ρίχνει στο κήρυγμα για το ψέμα. Πάνω εκεί, ζητάει από τον γιο της να πει ψέματα στην κυρία Σοφία. Δεν έχει σημασία αν στο τηλέφωνο ήταν τελικά η κυρία Σοφία ή όχι. Σημασία έχει ότι ο μικρός κατέγραψε την ανακόλουθη συμπεριφορά της μητέρας του. Το συμπέρασμα που βγάζει ο πιτσιρικάς από αυτή τη σκηνή είναι: «Άλλα λέμε κι άλλα κάνουμε». Κατ' επέκταση, το ίδιο ισχύει και για τα δόντια: «Αν λέμε ότι τα πλύναμε, και δεν τα πλύναμε, δεν έγινε και τίποτα...»

## Εισαγωγή στο θέμα

Στην ανάλυση του πρώτου περιστατικού, έκανα μια διάκριση ανάμεσα στις λέξεις «επιρροή» και «πειθώ». Αυτά είναι τα δύο θέματα που θα μας απασχολήσουν σ' αυτό το βιβλίο. Αν το θέμα σου φαίνεται βαρετό ή πολύ θεωρητικό, έχεις βγάλει πρόωρα συμπεράσματα.

Η πειθώ είναι ένα χρήσιμο εργαλείο στην καθημερινή μας

ζωή. Αυτοί που ξέρουν να πείθουν έχουν και επιρροή. Για παράδειγμα, ο πολιτικός που πείθει τους ψηφοφόρους με σοβαρά επιχειρήματα τους επηρεάζει να τον ψηφίσουν. Το ίδιο συμβαίνει και μ' έναν πετυχημένο πωλητή. Σε πείθει με κάποιους τρόπους και σε επηρεάζει ν' αγοράσεις το προϊόν του. Βλέπουμε, λοιπόν, ότι **η πειθώ αυξάνει την επιρροή.**

Ισχύει και το αντίστροφο; Δηλαδή η επιρροή αυξάνει την πειθώ; Όχι απαραίτητα. Ο Μπετόβεν επηρέασε με τη μουσική του ένα μεγάλο μέρος της ανθρωπότητας. Αυτό δε σημαίνει ότι είχε πειθώ. Ο Παστέρ και ο Φλέμινγκ με την ανακάλυψη των μικροβίων και της πενικιλίνης επηρέασαν ολόκληρη την ανθρωπότητα. Δε γνωρίζω αν κάποιος από τους δύο είχε ιδιαίτερη πειθώ. Είχαν και οι δύο **τεκμήρια**. Δεν έπειθαν με τα λόγια. Έπειθαν με τα αποτελέσματα της δράσης τους. Ούτε ο πατέρας του κοριτσιού που ήταν υπόδειγμα για την κόρη του κατέφυγε στην πειθώ, ώστε να την κάνει να πλένει τα δόντια της.

Οι άνθρωποι που κατέχουν κάποια θέση επιρροής (πρύτανης, ναύαρχος, υπουργός, δήμαρχος κ.λπ.) βρίσκονται σε ευνοϊκή θέση όταν πρόκειται να πείσουν τους γύρω τους. Αυτό δε σημαίνει απαραίτητα ότι διαθέτουν το χάρισμα να πείθουν. (Θα μου πεις, για να κατέχουν τέτοιες θέσεις, μάλλον έχουν πειθώ. Πιθανόν.) Ας δούμε, όμως, την πειθώ πιο αναλυτικά. Ξεκινάμε με ένα ορεκτικό:

*Πόσοι τρόποι υπάρχουν να πείσεις τους άλλους;*

(Ο τίτλος του βιβλίου μάς λέει ότι είναι είκοσι. Όμως, αυτό που μας ενδιαφέρει εδώ είναι εσύ τι νομίζεις.)

1. 5-10
2. 11-15
3. 16-20
4. Πάνω από 21

Πριν δώσω τη δική μου απάντηση, θέλω να διευκρινίσω ότι μιλάμε για πειθώ – όχι για εξαναγκασμό. Ο Stephen Covey στο

βιβλίο του *Οι 7 συνήθειες των εξαιρετικά αποτελεσματικών ανθρώπων* αναφέρει ότι υπάρχουν πάνω από τριάντα τρόποι να πείσεις τους άλλους. Όμως, οι περισσότεροι από μας ξέρουμε δύο με τρεις τρόπους· και όταν αυτοί δεν πιάνουν, εγκαταλείπουμε. Μπορεί ο Covey να έχει δίκιο. Όμως, δε μας λέει συγκεκριμένα ποιοι είναι αυτοί οι τρόποι. Λέει «πάνω από τριάντα», και πηγαίνει παρακάτω. Επειδή εγώ δεν μπορούσα να απαριθμήσω πάνω από δέκα, ένωσα ηλίθιος! Αποφάσισα, λοιπόν, να καταγράψω όσους τρόπους πειθούς μπορούσα να εντοπίσω στον χώρο της ονομαζόμενης ψυχοθεραπείας. Κατάφερα να εντοπίσω δεκαεννιά τρόπους, τους οποίους χωρίζω σε τέσσερις κατηγορίες:

1. Λογικές μέθοδοι
2. Συναισθηματικές μέθοδοι
3. Εξωλεκτικές μέθοδοι
4. Εξωλογικές μέθοδοι

Θα τις δούμε όλες αναλυτικά και με παραδείγματα. Συνεπώς, για μένα η σωστή απάντηση είναι «είκοσι». Τόσους, τουλάχιστον, κατάφερα να εντοπίσω εγώ.

Ρίχνεις ένα πετραδάκι σε μια λίμνη. Περιμένεις να ακούσεις ένα «μπλουμ» και να δεις τα δαχτυλιδάκια που σχηματίζονται στο νερό. Αν δεν ακούσεις και δε δεις τίποτα, είναι φυσικό να αναρωτηθείς αν υπάρχουν.

Κάπως έτσι αισθάνεται κάποιος όταν δεν έχει επιρροή στο περιβάλλον του. Ο Καρτέσιος έλεγε: «Σκέφτομαι, άρα υπάρχω». Το βιβλίο αυτό λέει: «Έχω αντίκτυπο, άρα υπάρχω». Αλλιώς είμαι... φάντασμα.

Για να έχεις όμως αντίκτυπο, χρειάζεται να μπορείς να πείθεις. Οι περισσότεροι από εμάς ξέρουμε δυο τρεις τρόπους να πείθουμε και όταν αυτοί δεν πάνουν, εγκαταλείπουμε.

Το βιβλίο αυτό μας δείχνει, με πολύ χιούμορ και μέσα από παραδείγματα, ότι υπάρχουν τουλάχιστον 20 τρόποι για να πείθεις και τους περιγράφει έναν έναν αναλυτικά, χωρίζοντάς τους σε τέσσερις κατηγορίες:

1. Λογικές μέθοδοι.
2. Συναισθηματικές μέθοδοι.
3. Εξωλεκτικές μέθοδοι.
4. Εξωλογικές (παράλογες) μέθοδοι.

---

**Ένας οδηγός διαπραγματεύσεων  
και πειθούς, που θα ανοίξει στους αναγνώστες  
νέους δρόμους σκέψης και θα τους βοηθήσει να βελτιώσουν  
τις επαγγελματικές και προσωπικές σχέσεις τους**

---



**Εκδόσεις ΨΥΧΟΓΙΟΣ**  
[www.psychogios.gr](http://www.psychogios.gr)



ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ: 16974