

ΣΗΜΑΣΙΑ ΔΕΝ ΕΧΕΙ  
ΠΙΛΕΣ ΑΛΛΑ ΠΩΣ  
ΤΟ ΛΕΣ

---

Πώς να πουλάς τον εαυτό σου

ΜΑΪΚΛ ΠΑΡΚΕΡ



ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ: IT'S NOT WHAT YOU SAY, IT'S THE WAY YOU SAY IT!

Από τις Εκδόσεις Vermilion, Λονδίνο 2014

ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΛΙΟΥ: **Σημασία δεν έχει τι λες, αλλά πώς το λες**

ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: Michael Parker

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: Ανδρέας Σκοκοδήμος

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Γιώργος Κασαπίδης

ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Χρυσούλα Μπουκουβάλα

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Μερσίνα Λαδοπούλου

© Michael Parker, 2014

First published by Vermilion, an imprint of Ebury Publishing.

A Random House Group Company.

© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2015

Πρώτη έκδοση: Οκτώβριος 2015

Έντυπη έκδοση ISBN 978-618-01-1227-6

Ηλεκτρονική έκδοση ISBN 978-618-01-1228-3

*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 οποιονδήποτε 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 εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

**ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.**

Έδρα: Τατσίου 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)

**PSYCHOGIOS PUBLICATIONS S.A.**

Head Office: 121, Tatouiu 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)

**ΜΑΪΚΛ ΠΑΡΚΕΡ**

# ΣΗΜΑΣΙΑ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΤΙΝΕΣ ΑΛΛΑ ΠΩΣ ΤΟ ΛΕΣ

**Πώς να πουλάς τον εαυτό σου**



Στην Εργασία 

# ΑΡΧΕΣ



**ΑΥΤΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ  
ΑΡΧΕΣ ΜΟΥ ΚΑΙ ΑΝ  
ΔΕ ΣΑΣ ΑΡΕΣΟΥΝ...  
ΚΑΛΑ, ΕΧΩ ΚΙ  
ΑΛΛΕΣ**

**ΓΚΡΟΥΤΣΟ ΜΑΡΞ**



## ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΙ ΛΕΣ...

Όταν πέφτουν πάνω μας τα φώτα της δημοσιότητας, οι περισσότεροι έχουμε την τάση να εστιάζουμε στο περιεχόμενο, στο τι λέμε, κι αυτό γίνεται σε βάρος του τρόπου εκφοράς, του τρόπου δηλαδή με τον οποίο το λέμε. Αυτή είναι η διαφορά ανάμεσα στους μέτριους και στους εξαιρετικούς ομιλητές.

Ο αντίκτυπος των λόγων σας σ' ένα ακροατήριο προέρχεται κυρίως από τον τόνο της φωνής σας και τη γλώσσα του σώματός σας. Αν και δεν μπορεί να μετρηθεί με ακρίβεια, μία ενδιαφέρουσα μελέτη που πραγματοποιήθηκε στις ΗΠΑ η Υπηρεσία Εθνικής Ασφαλείας έδειξε τη σπουδαιότητα της εκφοράς του λόγου.

Ζητήθηκε από τρεις ομάδες έρευνας να κρίνουν αν οι ύποπτοι έλεγαν την αλήθεια σε τριακόσιες εγκληματικές υποθέσεις των οποίων τα αποτελέσματα ήταν γνωστά. Μία μόνο από τις ομάδες άκουσε τις συνεντεύξεις, ενώ ευστόχησε μόλις κατά 55%. Μία άλλη ομάδα τους είδε, αλλά χωρίς να υπάρχει ήχος, κι αυτοί ευστόχησαν κατά 65%, ενώ όσοι τους είδαν και τους άκουσαν ευστόχησαν κατά 85%.

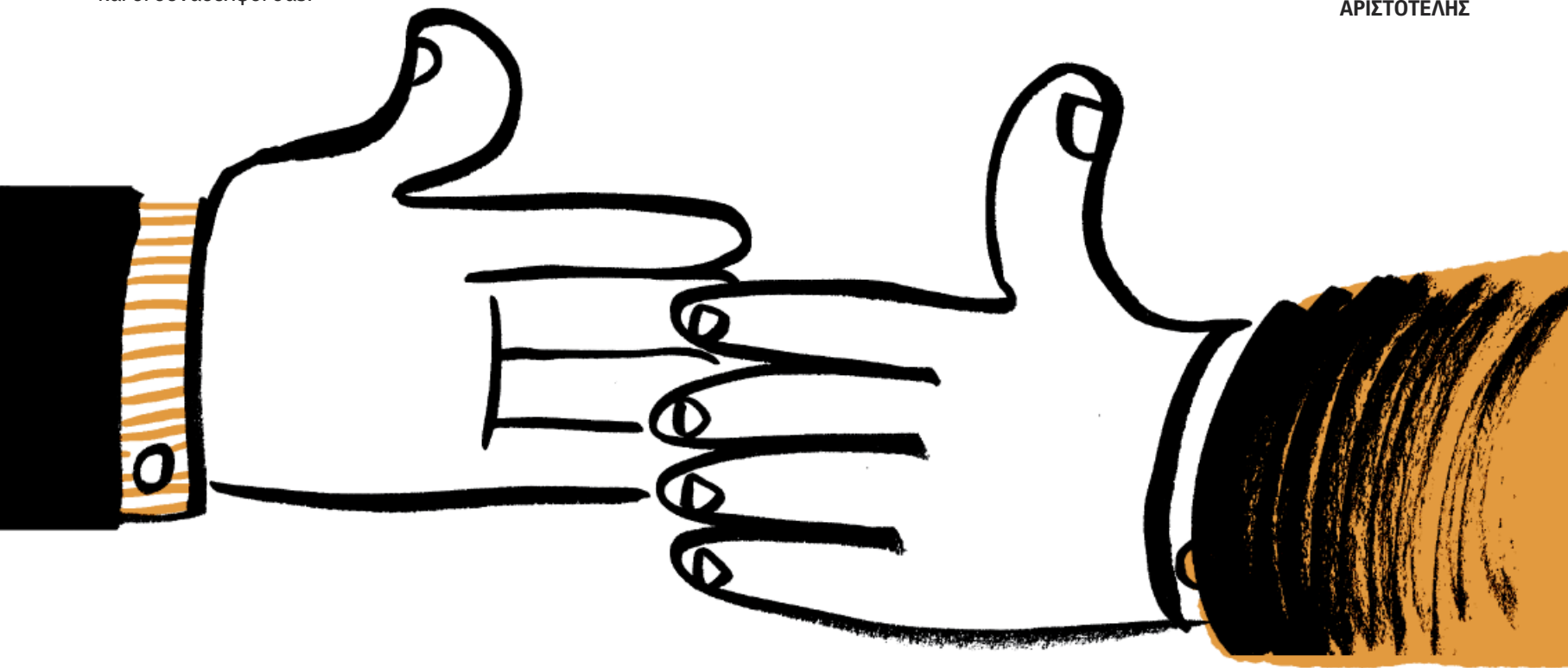
Οι λόγοι του Μάρτιν Λούθερ Κινγκ ήταν αρκετά εύγλωπτοι ως γραπτά κείμενα, αλλά η έμπνευση ξεχωρίζει όταν ακούμε και βλέπουμε την εκφορά της ομιλίας του με την περίφημη φράση «Έχω ένα όνειρο». Οι λέξεις κάνουν τη ραχοκοκαλιά σου να ανατριχιάζει.

***Δε θα διστάσω να ισχυριστώ ότι μία μέτρια ομιλία που την υποστηρίζει όλη η δύναμη της εκφοράς θα είναι πιο εντυπωσιακή κι από την καλύτερη ομιλία που δε συνοδεύεται από μια τέτοια δύναμη.***

**ΚΟΪΝΤΙΛΙΑΝΟΣ, ΡΗΤΟΡΙΚΗ ΑΓΩΓΗ**

## ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ «ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ» ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ

Ανεξάρτητα αν δίνετε συνέντευξη, περνάτε από οντισιόν ή εκφωνείτε λόγο, υπάρχει κάτι κοινό στην εκφορά του λόγου: κρίνεστε. Κριτής μπορεί να είναι κάποιο ακροατήριο, μια επιτροπή ή –κι από μερικές απόψεις αυτό σας τρομάζει πιο πολύ– οι φίλοι και οι συνάδελφοί σας.



Όταν προετοιμάζεστε για τη μεγάλη στιγμή, πιθανόν να κάνετε τα πάντα για να ετοιμάσετε τον λόγο σας, να «γυαλίσετε» το βιογραφικό σας και να εφαρμόσετε την τεχνική σας, αλλά μπορεί κάλλιστα να ξεχάσετε τον στοιχειώδη κανόνα που έμαθαν οι πρώτοι πλανόδιοι πωλητές. Ήξεραν ότι πριν καταφέρουν να πουλήσουν τις εγκυκλοπαίδειές τους, έπρεπε να *πουλήσουν* τον εαυτό τους.

***Ο χαρακτήρας δεν απέχει πολύ από το να χαρακτηριστεί ως το πλέον αποτελεσματικό μέσο πειθούς.***

**ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ**

## ΑΝ ΔΕΝ ΤΟΥΣ ΑΡΕΣΕΤΕ, ΔΕ ΘΑ ΣΑΣ «ΑΓΟΡΑΣΟΥΝ»

Μία προφανής φράση που συχνά παραβλέπεται. Μπορεί να διαθέτετε εξαιρετικά προσόντα ή ο σκοπός σας να είναι αναμφισβήτητα αξιόλογος, αλλά αν δε σας συμπαθούν, δε θα σας «αγοράσουν».

Ευτυχώς, οι περισσότεροι από μας, τις πιο πολλές φορές, είμαστε αρεστοί όταν βρισκόμαστε μεταξύ φίλων και όταν τα πράγματα βαίνουν καλώς. Είμαστε λιγότερο αρεστοί όμως όταν νιώθουμε στρες ή αβεβαιότητα, συναισθήματα δηλαδή που ενισχύονται όποτε βρισκόμαστε κάτω από τα φώτα της δημοσιότητας.

Αυτό μπορούμε να το αντιμετωπίσουμε και να διατηρήσουμε μια φυσική ευαρέσκεια προς το άτομό μας, με την προετοιμασία και την πρόβα.

Η πρόβα κάνει τους καλούς καλύτερους!

Ο Μαντέλα καλλιέργησε την αγαπάπητη εικόνα του μέσα από κάθε πτυχή της εμφάνισής του και πρώτα απ' όλα το μακάριο χαμόγελό του.





## ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΕΝΕΡΓΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ, ΜΕΤΑ ΑΙΤΙΟΛΟΓΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΛΟΓΙΚΗ

Συχνά πιστεύουμε ότι το ανθρώπινο πνεύμα χωρίζεται σε δύο μέρη: το συναισθηματικό και το λογικό.

Καταλαβαίνουμε την ενεργό δύναμη του συναισθήματος: συχνά αντιδρούμε από φόβο, ενεργούμε από αγάπη ή πλεονεξία ή κάνουμε πράγματα ενάντια στην κρίση μας. Αυτό το καταλαβαίνουμε, αλλά όταν έχουμε ακροατές, τείνουμε να εστιάζουμε το *μυαλό* μας –όχι την καρδιά μας– στο να πείσουμε, πράγμα που υποθέτει μια λογική αντίδραση. Βελτιώνουμε τα επιχειρήματά μας, αναθεωρούμε τις σημειώσεις μας και ρυθμίζουμε τα πάντα μέχρι την τελευταία στιγμή. Το συναίσθημα περνάει στο περιθώριο.

Παραβλέπουμε τη συμβουλή του θρυλικού Ντέιλ Κάρνεγκι, ο οποίος στο σημαντικό βιβλίο του με τίτλο *Πώς να κερδίζετε φίλους και να επηρεάζετε τους άλλους* ανέφερε:

***Όταν ασχολούμαστε με ανθρώπους, **ας θυμόμαστε ότι δεν είναι λογικά πλάσματα. Οι άνθρωποι έχουν συναισθήματα, είναι γεμάτοι προκαταλήψεις και παρακινούνται από υπερηφάνεια και ματαιοδοξία.*****

Ξεχνάμε ότι το συναίσθημα οδηγεί στην πράξη, ενώ η λογική απλώς οδηγεί σε συμπεράσματα. Ξεχνάμε τα αισθήματα.

***Οι άνθρωποι θα ξεχάσουν όσα είπες, όσα έκανες, αλλά ποτέ δε θα ξεχάσουν το πώς τους έκανες να νιώσουν.***

**ΜΑΓΙΑ ΑΓΓΕΛΟΥ**



## ΤΟ ΠΑΘΟΣ ΠΕΙΘΕΙ

Ένας ορισμός του πάθους είναι ο εξής: έντονο και ακαταμάχητο συναίσθημα. Αν νιώθετε γνήσιο πάθος για το θέμα σας, έχετε ήδη διανύσει τη μισή απόσταση μέχρι να καταφέρετε να πείσετε.

Το πάθος είναι μεταδοτικό. Οπότε, εκδηλώστε το, μη συγκρατήστε. Με αυτό μπορείτε να γίνετε ανίκητοι.

Όμως, αναπόφευκτα θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου δε θα νιώθετε πάθος. Σε αυτή την περίπτωση, μην επιχειρήσετε να δείξετε ότι το νιώθετε. Θα φανεί ψεύτικο.

Όταν δεν υπάρχει πραγματικό πάθος, ο ενθουσιασμός, το ενδιαφέρον και η έντονη επιθυμία είναι πανίσχυρα κίνητρα για σας και το ακροατήριό σας· οπότε, ασχοληθείτε με αυτά.

Αν μπορείτε όμως, ανακαλύψτε το πάθος.

*Το χειρότερο πιθανότατα χαρακτηριστικό μου είναι πως παθιάζομαι έντονα για ό,τι νομίζω πως είναι σωστό.*

**ΧΙΛΑΡΙ ΚΛΙΝΤΟΝ**

Είτε κυνηγάς την τέλεια δουλειά, είτε θες να ετοιμάσεις την τέλεια παρουσίαση για τον νέο πελάτη, είτε απλώς θέλεις να εντυπωσιάσεις ένα ακροατήριο δύο ή ακόμα και χιλιάδων ατόμων, αυτό το βιβλίο θα σου δείξει πώς να:

- χρησιμοποιήσεις τον κανόνα των τριών για να κερδίσεις ένα κοινό
- προετοιμαστείς ώστε να είσαι ο εαυτός σου
- συμφιλιωθείς με το άγνωστο και να υπερνικήσεις κάθε φόβο.

Τα πάντα είναι θέμα μάρκετινγκ. Μάθε, λοιπόν, πώς να πουλάς την καλύτερη εκδοχή του εαυτού σου και να κάνεις τους πάντες να κρέμονται από τα χείλη σου!



**Εκδόσεις ΨΥΧΟΓΙΟΣ**

[www.psychogios.gr](http://www.psychogios.gr)



**Ε Σ Ε Ι Σ Κ Ι Ε Μ Ε Ι Σ Π Α Ν Τ Α Σ ' Ε Π Α Φ Η**