


Για να ζούμε καλύτερα



ΛΙΑ ΛΑΟΥΝΤΣ

Συγγραφέας του μπεστ σέλερ ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΝΑ ΣΕ ΕΡΩΤΕΥΟΥΝ



Πώς να
εντυπωσιάσεις
από την πρώτη
στιγμή

Όλοι οι τρόποι
για επιτυχία
σε κάθε είδους
κοινωνική σχέση



ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ: HOW TO INSTANTLY CONNECT WITH ANYONE
Από τις Εκδόσεις McGraw-Hill, Νέα Υόρκη 2009
ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΛΙΟΥ: **Πώς να εντυπωσιάσεις από την πρώτη στιγμή**
ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: Leil Lowndes
ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: Κασσιανή Μπουλούκου
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Δημοσθένης Κερασίδης
ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Ηλίας Μασούρης
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Ραλλού Ρουχωτά
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: Δεληγιάννης Α. & Φ. Ο.Ε.
ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ: Κωνσταντίνα Παναγιώτου & ΣΙΑ Ο.Ε.

© Leil Lowndes, 2009
© Εικόνας εξωφύλλου: Eastnine Inc./Corbis/Apeiron Photos
© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2010

Πρώτη έκδοση: Ιούνιος 2010, 2.000 αντίτυπα

ISBN 978-960-453-738-9

Τυπώθηκε 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, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση 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: Τατοίου 121
144 52 Μεταμόρφωση
Βιβλιοπωλείο: Μαυρομιχάλη 1
106 79 Αθήνα
Τηλ.: 2102804800
Telefax: 2102819550
www.psichogios.gr
e-mail: info@psichogios.gr

PSICHOGIOS PUBLICATIONS S.A.
Head office: 121, Tatoiu Str.
144 52 Metamorfossi, Greece
Bookstore: 1, Mavromichali Str.
106 79 Athens, Greece
Tel.: 2102804800
Telefax: 2102819550
www.psichogios.gr
e-mail: info@psichogios.gr

ΛΙΑ ΛΑΟΥΝΤΣ

Πώς να
εντυπωσιάζεις
από την πρώτη
στιγμή

Όλοι οι τρόποι για επιτυχία
σε κάθε είδους κοινωνική σχέση

Μετάφραση:
Κασσιανή Μπουλούκου



Περιεχόμενα

| | |
|---|----|
| Εισαγωγή: Από τι εξαρτάται η προσωπική και επαγγελματική επιτυχία | 13 |
|---|----|

ΠΡΩΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΦΤΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΤΟΥΣ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΣΕΤΕ ΠΡΙΝ ΑΚΟΜΑ ΣΑΣ ΓΝΩΡΙΣΟΥΝ

| | |
|--|----|
| Δέκα εύκολα βήματα για καλή βλεμματική επαφή | 31 |
| Πώς να κάνετε τους άλλους να αποζητούν την επιδοκιμασία σας | 35 |
| Πώς να αποπνέετε αυτοπεποίθηση στην πρώτη επαφή..... | 39 |
| Πώς να σας εκτιμήσουν με την πρώτη ματιά | 45 |
| Πώς θα τους κάνετε να θέλουν να σας γνωρίσουν | 49 |
| Πώς θα τους κάνετε να ανυπομονούν να ακούσουν τη γνώμη σας | 56 |

ΔΕΥΤΕΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΤΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΜΑΘΕΤΕ ΝΑ ΛΕΤΕ ΕΝΑ ΚΑΛΟ «ΓΕΙΑ ΣΟΥ» ΚΑΙ ΕΝΑ ΚΑΛΥΤΕΡΟ «ΑΝΤΙΟ»

| | |
|--|----|
| Πώς να κάνετε μια μοναδική, αξέχαστη, ξεχωριστή χειραψία | 63 |
| Πώς να ανταλλάσσετε επαγγελματικές κάρτες με σιελ | 66 |
| Πώς να γίνετε ικανός δικτυακός συνομιλητής | 70 |
| Πώς να δίνετε και πώς να αποφεύγετε τους κοινωνικούς εναγκαλισμούς | 73 |

| | |
|---|----|
| Πώς θα καταλάβετε αν ένας εναγκαλισμός είναι ψεύτικος | 76 |
| Πώς να δείξετε συμπάθεια χωρίς να γίνετε επιθετικοί | 80 |
| Πώς να δείχνετε ψυχροί ή θερμοί στη δουλειά και στον έρωτα | 83 |
| Πώς να χαιρετάτε σημαντικούς ανθρώπους | 87 |
| Πώς να συναντάτε αυτούς που θέλετε | 90 |
| Πώς να κάνετε μια καλή τελευταία εντύπωση | 93 |

ΤΡΙΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΔΩΔΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΚΤΗΣΕΤΕ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΕΥΦΡΑΔΕΙΑ

| | |
|--|-----|
| Πώς να διατηρήσετε μια συζήτηση ζωντανή με κάποιον που μόλις γνωρίσατε | 101 |
| Πώς να ξεκινήσετε μια φιλία με έναν άγνωστο | 108 |
| Πώς να μη διοιτάζετε να αρχίσετε ή να μπειτε σε μια συζήτηση ... | 115 |
| Πώς να εκφράσετε τη γνώμη σας ενώ σας διακόπτουν συνεχώς | 119 |
| Πώς να γίνετε φίλοι με όσους δε μιλούν τη γλώσσα σας | 122 |
| Πώς να προσαρμόζετε τη συζήτηση στα μέτρα του συνομιλητή σας | 125 |
| Πώς να μιλάτε στους μη προνομιούχους | 128 |
| Πώς να σώσετε κάποιον από τον εξευτελισμό | 131 |
| Πώς να αλλάζετε διακριτικά θέμα | 134 |
| Πότε θα καταλάβετε ότι δεν επιτρέπεται να αλλάζετε θέμα | 137 |
| Πώς να μη δίνετε δύο φορές την ίδια απάντηση | 140 |

ΤΕΤΑΡΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΔΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΠΕΡΝΑΤΕ ΚΑΛΑ ΣΤΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΟΦΕΣ!

| | |
|--|-----|
| Πώς να κάνετε φίλους σε ένα μεγάλο πάρτι | 145 |
| Πώς να συναντάτε όσους θέλετε με ιδιότυπο τρόπο | 150 |
| Πώς να μη δείχνετε μόνοι και χαμένοι στις κοινωνικές συγκεντρώσεις | 152 |

| | |
|--|-----|
| Πώς να κάνετε καλές ερωτήσεις που οδηγούν σε συζήτηση | 155 |
| Πώς να μην εκτεθείτε όταν έχετε ξεχάσει ένα όνομα | 157 |
| Πώς να αποκρύψετε το γεγονός ότι δεν έχετε ιδέα για τι συζητούν | 162 |
| Πώς να απαλλαγείτε από αυτούς που μιλούν ακατάπαυστα | 165 |
| Πώς να αντιμετωπίσετε διακεκριμένες προσωπικότητες | 168 |

ΠΕΜΠΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΠΕΝΤΕ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΕΤΕ ΤΙΣ ΠΡΟΣΚΛΗΣΕΙΣ: ΟΙ ΚΑΛΕΣ, ΟΙ ΚΑΚΕΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΑΡΑΚΑΗΤΙΚΕΣ

| | |
|---|-----|
| Πώς να αυξήσετε τις πιθανότητες να πουν «Ναι» στην πρόσκλησή σας | 175 |
| Πώς να απορρίψετε κάποιον και να διατηρήσετε τη συμπάθειά του | 177 |
| Πώς να διαχειριστείτε έναν ανεπιθύμητο καλεσμένο | 181 |
| Πώς να μη μετανιώσουν που σας κάλεσαν | 186 |
| Πώς να εντυπωσιάσετε τους καλεσμένους | 190 |

ΕΚΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΔΕΚΑΤΡΙΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

| | |
|---|-----|
| Πώς να μη δείξετε το παραμικρό όταν έχετε καθυστερήσει | 197 |
| Πώς να φανείτε αθώος ενώ είστε κάτι παραπάνω από ένοχος | 200 |
| Πώς να φανείτε αξιόπιστος και ικανός | 205 |
| Πώς να μιλάτε πίσω από την πλάτη τους και εκείνοι να το απολαμβάνουν | 209 |
| Πώς να τους κάνετε να νιώθουν άνετα όταν σας μιλούν | 212 |
| Πώς να τους κάνουν να σας θαυμάζουν | 218 |
| Πώς θα αποπνέετε αέρα εξουσίας | 224 |
| Πώς να προσδώσετε στην υπογραφή σας 21% περισσότερο κύρος | 226 |
| Πώς να κερδίσετε το σεβασμό τους εύκολα και αβίαστα | 229 |

| | |
|--|-----|
| Πώς να αποφύγετε τους βαρετούς χωρίς να τους πληγώσετε | 234 |
| Πώς να διαβάζετε τη σκέψη των άλλων | 238 |

ΕΒΔΟΜΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΔΩΔΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΤΑ ΔΕΚΑΤΡΙΑ

ΠΙΟ ΑΝΟΗΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΠΟΤΕ ΝΑ ΠΕΙΤΕ Ή ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ

| | |
|---|-----|
| Πώς να αποφύγετε όσους πιστεύουν πως δεν έχετε επαγγελματικό κύρος | 245 |
| Πώς θα αποφύγετε να σκεφτούν ότι κάποιος άλλος ορίζει τη ζωή σας | 248 |
| Πώς να αποφύγετε να σας πουν «Φτιάξε τη ζωή σου!» | 251 |
| Πώς να ξέρετε πότε δεν πρέπει να είστε φιλικός | 254 |
| Μην ακούτε πάντα τους φίλους σας | 256 |
| Πώς να αποφύγετε να φανείτε ανειλικρινής | 259 |
| Πώς να μη φανείτε ανώριμος | 264 |
| Πώς να αποφύγετε να σας θεωρήσουν έναν κοινό θνητό τα μεγάλα αιλουροειδή | 267 |
| Πώς να αποφύγετε τις κοινότοπες εκφράσεις που λένε συνεχώς οι άνθρωποι | 271 |
| Πώς να αποφύγετε να αποξενωθείτε από τους φίλους σας όταν ταξιδεύετε | 275 |
| Πώς να αποφύγετε μια κοινή συνήθεια που σας κάνει να φαίνεστε σαν γατάκι στα μάτια των μεγάλων αιλουροειδών | 278 |

ΟΓΔΟΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΕΝΤΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΟΥΝ ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΟΥ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟΥ

| | |
|--|-----|
| Πώς να δείξετε ότι είστε ξεχωριστός εκτός γραφείου | 283 |
| Πώς να τους κάνετε να χαμογελάσουν όταν θα διαβάσουν το μήνυμά σας | 287 |

| | |
|---|-----|
| Πώς το μήνυμά σας θα αποπνέει αυτοπεποίθηση | 292 |
| Πώς να μη δώσετε την εντύπωση ότι είστε εγωιστής | 294 |
| Πώς να δείχνετε ότι έχετε μια κρουσάλλινη σφαίρα | 298 |
| Πώς θα αποφύγετε να τους κάνετε να σκεφτούν ότι χαζολογάτε στη δουλειά | 303 |
| Πώς να αποφύγετε τον ηλεκτρονικό εξευτελισμό και οτιδήποτε χειρότερο | 306 |
| Πώς να υπογράφετε τα μηνύματά σας κατά τον 21ο αιώνα | 311 |

ΕΝΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΔΕΚΑ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΚΑΛΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ ΜΕ ΤΟ ΚΙΝΗΤΟ ΣΑΣ

| | |
|---|-----|
| Πώς να ξέρετε πότε να στείλετε μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και πότε να τηλεφωνήσετε | 317 |
| Πώς να τονώσετε το ηθικό τους με το κινητό σας | 320 |
| Πώς να αντιμετωπίσετε κάποιον που σας καλεί αλλά δε γνωρίζετε ποιος είναι | 325 |
| Πώς να ξεφορτωθείτε τους φλύαρους | 328 |
| Πώς να τους δώσετε χαρά όταν τερματίζετε την κλήση τους | 330 |
| Πώς να είστε χαλαροί όταν δίνετε τον αριθμό του τηλεφώνου σας | 333 |
| Πώς να τους εντυπωσιάσετε με το μήνυμα που θα αφήσετε στον τηλεφωνητή τους | 337 |
| Πώς να κάνετε τη φωνή σας μουσική στα αυτιά τους | 341 |
| Πώς μπορεί το τηλέφωνο να αποκαλύψει ποιος είναι το αφεντικό σε μια σχέση | 345 |

ΔΕΚΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΠΕΝΤΕ ΜΙΚΡΑ ΚΟΛΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΤΕ ΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΗΔΗ ΕΧΕΤΕ

| | |
|--|-----|
| Πώς να σας αγαπήσουν ένα χρόνο αργότερα! | 351 |
| Πώς να τους μείνει αξέχαστο το «Ευχαριστώ» σας | 355 |

| | |
|--|-----|
| Πώς να κάνετε φιλοφρονήσεις που δε θα ξεχαστούν ποτέ | 358 |
| Πώς να ενισχύσετε τη σχέση με το σύντροφό σας | 361 |
| Πώς να αντιδράσετε όταν ο σύντροφός σας σας αποκαλέσει με λάθος όνομα | 365 |
| Μια τελευταία επίσκεψη στο εργαστήριο | 370 |



Εισαγωγή

*Από τι εξαρτάται η προσωπική
και επαγγελματική επιτυχία;*

Παρ' όλα τα είδη κόμμωσης, τα γυαλισμένα παπούτσια, το εντυπωσιακό ντύσιμο και την ωραία εμφάνιση, δεν ξέρουμε γιατί κάποιοι επιτυγχάνουν στη ζωή και κάποιοι άλλοι όχι. Ορισμένοι πολύ επιτυχημένοι και ιδιαίτερα αγαπητοί άνθρωποι είναι πολύ ντροπαλοί. Άλλοι είναι πολύ ζωηροί. Κάποιοι πολύ επιτυχημένοι είναι ιδιαίτερα επιτηδευμένοι. Άλλοι είναι απλοί. Κάποιοι εσωστρεφείς απολαμβάνουν το σεβασμό, ενώ κάποιους εξωστρεφείς τούς κρατούν σε απόσταση. Αν δεν έχετε σκοπό να γίνετε ο παρουσιαστής των βραβείων Όσκαρ, η προσωπικότητα και η εμφάνιση δε βοηθούν ιδιαίτερα για να γίνετε αγαπητοί και επιτυχημένοι στη ζωή. Οπότε ποιο είναι το κλειδί; Θα σας βοηθήσει αυτό το βιβλίο να το βρείτε;

Θα σας πω τι θα κάνει και τι δε θα κάνει αυτό το βιβλίο και μετά μπορείτε να αποφασίσετε. Δε σας υπόσχομαι πως σύντομα θα συζητάτε άνετα με ένα μεγάλο παράγοντα για το μέλλον του αργού πετρελαίου. Ούτε σας εγγυώμαι μια συζήτηση με ένα διδάκτορα φιλοσοφίας σχετικά με την εργασία του. Όμως αυτό που σας εγγυώμαι είναι ότι θα νιώθετε άνετα γνωρίζοντας κόσμο και πως σύντομα θα μπορείτε να συζητάτε με τις νέες γνώριμές σας.

Σίγουρα έχετε ήδη ανακαλύψει το αόρατο προσωπικό και επαγγελματικό γυάλινο ταβάνι που έχει στηθεί πάνω από το δικό σας κεφάλι και τα κεφάλια των υπολοίπων. Αυτό το βιβλίο θα σας βοηθήσει να κατασκευάσετε ένα όπλο για να διαλύσετε τον φθονερό εχθρό, τελειοποιώντας την επικοινωνιακή σας δύναμη που δε γνωρίζατε ότι υπήρχε. Και, φυσικά, θα σας μάθει πώς να αποφύγετε να πείτε και να κάνετε όλα αυτά τα «χαζά μικροπράγματα» που απομακρύνουν τους ανθρώπους από κοντά σας, χάνοντας έτσι τη συνεργασία, τη φιλία ή την αγάπη τους.

Θα μάθετε επίσης πώς να τους κάνετε ένα καταπληκτικό δώρο, το δώρο της αυτοεκτίμησης. Αυτό, δυστυχώς, είναι κάτι που σπάνια οι άνθρωποι σκέφτονται όταν αντιμετωπίζουν τους άλλους ανθρώπους.

Πώς θα το κάνετε αυτό;

As πάμε στο εργαστήριο για να το μάθουμε

Μπαίνετε μέσα σε ένα εργαστήριο μαζί με έναν καθηγητή ψυχιατρικής. Εκεί βλέπετε δύο γυμνούς άνδρες καθισμένους σε δυο καρέκλες. Οι άνδρες αυτοί δε φορούν τίποτε άλλο από ένα νιροπαλό χαμόγελο. Ο καθηγητής τούς πετά από μια κουβέρτα και σας εξηγεί τι πρέπει να κάνετε σήμερα.

«Αυτοί οι δύο κύριοι», σας πληροφορεί, «εργάζονται σε μια πολυεθνική εταιρεία. Ο ένας είναι ο γενικός διευθυντής. Έχει μια αγαπημένη οικογένεια, πιστούς υπαλλήλους και φίλους που τον λατρεύουν. Έχει αρκετά χρήματα για να μπορεί να απολαμβάνει τη ζωή του, να νοιάζεται αυτούς που αγαπά και να

προσφέρει πολύ μεγάλη ποσά για φιλανθρωπικούς σκοπούς.

»Ο άλλος σφουγγαρίζει τα πατώματα της εταιρείας. Είναι και αυτός ένας καλός και ειλικρινής άνθρωπος. Όμως έχει κά-
νει μια σειρά αποτυχημένων σχέσεων, έχει λίγους φίλους και
αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα.

»Εσύ, αγαπτιέ μαθητή μου, πρέπει να αποφασίσεις ποιος
είναι ποιος».

Κοιτάζετε εξεταστικά τους δύο άνδρες. Δε δείχνουν να δια-
φέρουν πολύ. Έχουν περίπου την ίδια ηλικία, περίπου το ίδιο
βάρος, παρόμοιο χρώμα δέρματος και, εάν κρίνεται από την
εμφάνισή τους, εξίσου έξυπνοι. Ο καθηγητής προχωρά προς
τους δύο άνδρες και σηκώνει την άκρη από τις κουβέρτες,
αποκαλύπτοντας τέσσερα γυμνά πόδια. Σας ρωτά: «Σου λένε
κάτι αυτά;»

«Όχι», απαντάτε, προσπαθώντας να καταλάβετε γιατί θεώ-
ρησε ότι σας βοήθησε με αυτή την κίνηση.

Σηκώνει λίγο ακόμα τις κουβέρτες και αποκαλύπτει τα γό-
νατα και τους μηρούς τους. «Σου λένε κάτι αυτά;»

Τώρα έχετε μπερδευτεί ακόμα περισσότερο. Κουνάτε αρνητι-
κά το κεφάλι σας. Καθώς ο καθηγητής γυρίζει προς τις κου-
βέρτες, κλείνετε τα μάτια φοβούμενοι το χειρότερο. Ανοίγεται
τα μάτια σας. Τόσο εσείς, όσο και οι δύο άνδρες που είναι σκε-
πασμένοι με τις κουβέρτες εκπνέετε με ανακούφιση. Το μόνο
που έχει αποκαλύψει ο καθηγητής είναι τα κεφάλια τους και
το επάνω μέρος των κορμών τους.

Χαϊδευεί το γενάκι του, σας κοιτάζει με διαπεραστικό βλέμ-
μα και με τα μάτια σας κάνει την ίδια ερώτηση. Κοιτάζετε πρώτα
τον έναν άνδρα και έπειτα τον άλλο. Ξανακοιτάζετε τον πρώ-
το. Κανένας από τους δύο δε θα μπορούσε να είναι υποψή-

φιος για το κεντρικό σαλόνι του περιοδικού *Cosmopolitan*, αλλά είναι και οι δύο ωραίοι.

«Λυπάμαι, αλλά δεν μπορώ να καταλάβω ποιος κάνει ποια δουλειά», του απαντάτε.

Ο καθηγητής δεν εκπλήσσεται. Συνεχίζει λέγοντας: «Αν σου έλεγα πως και οι δύο άνδρες γεννήθηκαν από γονείς με ίδια κοινωνικοοικονομική θέση, μεγάλωσαν στην ίδια γειτονιά, έπαιζαν μαζί όταν ήταν παιδιά, πήγαν στο ίδιο σχολείο και πήραν σχεδόν την ίδια βαθμολογία σε ένα τεστ IQ;»

Τώρα πια είστε σε βαθιά σύγχυση.

Αν δεν είναι η εμφάνιση, η εξυπνάδα, η μόρφωση, τα χρήματα ή η ανατροφή, τότε τι είναι;

Έχετε νιώσει ποτέ εξίσου συγχυσμένοι; Βλέπετε δύο ανθρώπους οι οποίοι, εξωτερικώς, είναι σχεδόν ίδιοι. Ο ένας όμως είναι επιτυχημένος, ενώ ο άλλος αποτυχημένος. Ο ένας ζει πάνω από το γυάλινο ταβάνι, εκεί όπου κατοικούν μόνο οι νικητές. Ο άλλος όμως κοιτάζει ψηλά με λαχτάρα, ρωτώντας τον εαυτό του: «Γιατί αυτοί βρίσκονται εκεί πάνω κι εγώ αγωνίζομαι εδώ κάτω;»

Κάποιοι πιστεύουν πως τα μεγάλα αγόρια και τα μεγάλα κορίτσια που ζουν πάνω από το γυάλινο ταβάνι έχουν εξασφαλίσει το χώρο τους και δεν επιτρέπουν σε κανένα να περάσει. Αλλά αυτό δεν είναι αλήθεια. *Θέλουν* να σπάσετε το γυαλί. Νιώθουν μοναξιά εκεί πάνω. Κατά μία έννοια, σας περνούν από εξετάσεις για να κρίνουν αν μπορείτε να περάσετε.

Έχω πολλούς φίλους ηθοποιούς οι οποίοι, όταν αποτυγχάνουν σε μια οντισιόν, δεν αντιλαμβάνονται πως οι σκηνο-

θέτες νιώθουν μεγαλύτερη απογοήτευση. Ψάχνουν απελπισμένα να βρουν τον κατάλληλο. Κατά τον ίδιο τρόπο, οι νικητές επιθυμούν να καλωσορίσουν και άλλους στην επίλεκτη ομάδα τους. Όπως όλοι, επιθυμούν τη συντροφιά με ομοίους τους. Δυστυχώς, πολλοί πιστεύουν ότι οι μεγάλες γάτες είναι προκατειλημμένες και αποκλείουν τις όμοιές τους.

Πίσω στο εργαστήριο

Ο καθηγητής επαναλαμβάνει την ερώτηση. «Ποιος από τους δύο είναι ο γενικός διευθυντής και ποιος σφουγγαρίζει πατώματα;»

«Παρατούμαι», δηλώνετε.

Ο καθηγητής χαμογελά, γυρίζει προς τους δύο άνδρες και λέει: «Σας ευχαριστώ, κύριοι. Μπορείτε να φύγετε». Εκείνοι, όπως και εσείς, νιώθουν μεγάλη ανακούφιση που τελείωσε το πείραμα. Σηκώνονται, σφίγγοντας τις κουβέρτες επάνω τους.

Ο πρώτος γυρίζει στον δεύτερο και του λέει: «Τζο, είμαι βέβαιος πως χαίρεσαι που τελειώσαμε. Μπράβο!» Βγαίνοντας, σας κοιτάζει και λέει: «Καταλαβαίνω πως κι εσείς νιώσατε άσχημα. Ελπίζω το επόμενο πείραμα να είναι πιο ευχάριστο. Σίγουρα η έρευνά σας είναι σημαντική».

Τη στιγμή που βγαίνει από την πόρτα, ο δεύτερος άνδρας σας λέει: «Χαίρομαι που μπόρεσα να σας εξυπηρετήσω». Κοιτοστέκεται στην πόρτα, κι ο καθηγητής τού δίνει λίγα χρήματα. Ο άνδρας τα παίρνει και προσπαθεί να τα βάλει γρήγορα στην τσέπη του, αλλά συνειδητοποιεί πως δεν έχει τσέπη.

Ο καθηγητής κλείνει την πόρτα και επαναλαμβάνει την ερώ-

τηση: «Λοιπόν, αγαπητό μου παιδί, ποιος είναι ο γενικός διευθυντής και ποιος είναι ο καθαριστής;»

Εοσεί χαμογελάτε πλατιά και του απαντάτε με πολλή αυτοπεποίθηση: «Ο γενικός διευθυντής είναι ο πρώτος».

«Σωστά», απαντά χαρούμενος ο καθηγητής. «Πώς το κατάλαβες;»

«Ο πρώτος έδειξε ενδιαφέρον τόσο για τα δικά μας συναισθήματα, όσο και για τα συναισθήματα του άλλου. Ο δεύτερος, τώρα που το καλοσκέφτομαι, είπε: “Χαίρομαι που μπόρεσα να σας εξυπηρετήσω”, δίνοντας έμφαση στον εαυτό του. Με αυτό μου έδωσε την εντύπωση πως του χρωστάμε κάτι».

«Ακριβώς!» απαντά ο καθηγητής. «Βλέπεις, ο πρώτος έβαλε τον εαυτό του στη θέση του άλλου, επιτυγχάνοντας άμεση επαφή μαζί του. Κατάλαβε πως ο Τζο είχε έρθει σε δύσκολη θέση και προσπάθησε να τον κάνει να νιώσει καλά».

»Ο δεύτερος, επειδή τήρησε τη στάση “Μου οφείλεις”, με έκανε να θελήσω να του δώσω χρήματα».

Συμφωνείτε απόλυτα. «Ενώ, αν ο πρώτος μάς ζητήσει μια χάρη, ακόμα και μετά από πολλά χρόνια, θα δεχτούμε με χαρά».

«Γιατί όμως ήταν γυμνοί;» ρωτάτε διστακτικά.

«Ζήτησα επίτηδες να μη φορούν ρούχα», σας απαντά ο καθηγητής, «γιατί, όντες γυμνοί, θα στερούσαν την αυτοπεποίθησή τους και, συνεπώς, θα έδειχναν πως ανυδρούν σε μια άγνωστη κατάσταση, όπως όλοι καλούμαστε καθημερινά να κάνουμε».

Ο καθηγητής σας ρωτά: «Αντιλήφθηκες πόση αυτοπεποίθηση είχε ο γενικός διευθυντής; Αυτό συνέβη γιατί κατάλαβε πόσο άσχημα ένιωθε ο άλλος άνδρας, οπότε έτσι η δική του ανησυχία πέρασε σε δεύτερη μοίρα. Θυμάσαι τι είπε; “Τζο, εί-

μαι βέβαιος πως χείρεσαι που τελειώσαμε. Μπράβο!” Αντιλήφθηκε πως ο Τζο είχε ανάγκη την επιβράβευση.

»Επίσης, ένιωθε αυτοπεποίθηση γιατί, όλα αυτά τα χρόνια, δέχεται το σεβασμό και τη ζεστασιά πολλών ανθρώπων. Γιατί; Γιατί φέρεται προς όλους με τον ίδιο τρόπο που φέρθηκε σε εμάς τους τρεις. Πρόβλεψε τα συναισθήματά μας και φέρθηκε αναλόγως.

»Ο γενικός διευθυντής κατάλαβε επίσης πώς νιώθουμε. Κατάλαβε ότι ένα πείραμα με δύο γυμνούς άνδρες θα ήταν εξίσου δύσκολο και για εμάς. Θυμάσαι τι είπε;»

Θυμάστε. «Θεώρησε σημαντικό το πείραμά μας και μας ευχήθηκε καλή επιτυχία».

Σε τι διαφέρουν οι νικητές από τους χαμένους;

Ο γενικός διευθυντής εκδήλωσε αυτό που εγώ αποκαλώ *Συναισθηματική Πρόβλεψη* (ή Σ.Π.). Ήταν σε θέση να καταλάβει πώς θα νιώθατε μετά το πείραμα εσείς, ο καθηγητής και ο Τζο. Με λίγα λόγια, κατάφερε να δημιουργήσει επαφή με όλους και να τους κάνει να νιώσουν ευχάριστα.

Κάποιοι άνθρωποι διαθέτουν αυτό το σημαντικό προτέρημα. Δυστυχώς, δεν είναι η πλειονότητα. Η Σ.Π. είναι τόσο πολύπλοκη, ώστε όταν οι άνθρωποι δυσκολεύονται να προβλέψουν ακόμα και τα *δικά τους* συναισθήματα, είναι δύσκολο να μπορέσουν να προβλέψουν των άλλων.

Σε μια μελέτη που δημοσιεύθηκε στο *Journal of Personality and Social Psychology* οι ερευνητές ζήτησαν από τους φοιτητές που επρόκειτο να δώσουν εξετάσεις να τους περιγράψουν πώς

νιώθουν πριν και μετά τις εξετάσεις. Αργότερα οι ερευνητές τούς ρώτησαν για τα συναισθήματά τους εν αναμονή των βαθμών τους. Τέλος, τους ρώτησαν: «Πώς θα νιώσεις αν περάσεις; Πώς θα νιώσεις αν αποτύχεις;» Πολύ λίγοι φοιτητές ήταν σε θέση να περιγράψουν σαφώς τα συναισθήματά τους.

Εδώ εμφανίζετε εσείς. Όταν θα τελειώσετε την ανάγνωση αυτού του βιβλίου, θα είστε σε θέση να διαισθάνεστε τα συναισθήματα των άλλων πριν τα αντιληφθούν *εκείνοι* και, συνεπώς, θα τους γοητεύετε άμεσα. Αυτό δε σημαίνει πως πρέπει να γίνετε γενικός διευθυντής ή ότι θέλετε να γίνετε γενικός διευθυντής. Σημαίνει πως πρέπει να διαθέτετε Συναισθηματική Πρόβλεψη, αν θέλετε να πραγματοποιήσετε τους στόχους σας, όποιοι κι αν είναι αυτοί. Είτε θέλετε να αποκτήσετε νέους φίλους, να ερωτευτείτε, να βρείτε μια καλύτερη δουλειά ή απλώς να είστε σε θέση να δημιουργείτε άμεση επαφή με τους ανθρώπους.

Σε τι διαφέρει η Συναισθηματική Πρόβλεψη από τη Συναισθηματική Ευφυΐα;

Καλή ερώτηση. Η *Συναισθηματική Ευφυΐα* είναι μια ιδέα την οποία εκφράζει με εξαιρετικό τρόπο ο Daniel Goleman στο ομώνυμο βιβλίο του. Η Συναισθηματική Ευφυΐα εμπεριέχει (1) την αναγνώριση των δικών μας συναισθημάτων, (2) τη διαχείριση αυτών των συναισθημάτων, (3) την παροχή κινήτρων στον εαυτό μας, (4) την αναγνώριση των συναισθημάτων των άλλων και (5) τη διαχείριση των σχέσεων.

Η *Συναισθηματική Πρόβλεψη* αποτελεί επίπεδο της επικοινων-

νίας και αφορά την *εκ των προτέρων πρόβλεψη* των άμεσων ή μελλοντικών συναισθημάτων των τρίτων ως αντίδραση σε κάτι που λέγεται ή συμβαίνει. Με αυτό τον τρόπο μπορούμε να οργανώσουμε κατάλληλα τη συμπεριφορά μας, συνήθως με τρόπο τέτοιο ώστε να ενισχύσουμε την αυτοπεποίθηση και τον αυτοσεβασμό εκείνων που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε. Αυτό, με τη σειρά του, αυξάνει την τρυφερότητα που θα δείξουν προς εμάς, αλλά και τη δική μας αυτοπεποίθηση. Γιατί; Γιατί σύντομα θα είμαστε σε θέση να αντιδρούμε με περισσότερη ευαισθησία και, συνεπώς, οι άλλοι θα αντιδρούν θετικά προς εμάς.

Η πλειονότητα των αντιδράσεων των άλλων προς εμάς είναι υποσυνείδητη. Οι αντιδράσεις τους παρακάμπτουν γρήγορα τον εγκέφαλο και μεταυσιώνονται σε ένστικτο. Ο Malcolm Gladwell, στο βιβλίο του *Blink*, κατέδειξε και ανέπτυξε αυτή την ιδέα. Οι άνθρωποι έχουν πάψει πλέον να παραβλέπουν αυτή την αόρατη πραγματικότητα και τον πρωτεύοντα ρόλο που παίζει.

Η Συναισθηματική Πρόβλεψη είναι απαραίτητη για την αιώνια αγάπη

Συχνά αναρωτιέμαι πώς είναι δυνατόν κάποιος που κάποτε αγαπήθηκε, έζησαν μαζί, απέκτησαν ένα παιδί ή έστησαν μια εταιρεία, να καταλήγουν να μισούν ο ένας τον άλλο.

Περισσότεροι από το 40% των γάμων καταλήγουν πλέον σε διαζύγιο, συχνά επώδυνο. Εάν οι σύντροφοι παραμένουν τυφλοί ο ένας προς τα συναισθήματα του άλλου, η αγάπη τους ενδέχεται να μεταμορφωθεί σε κρυμμένη εχθρότητα. Συχνά οι άνθρωποι κρατούν μέσα τους τα εκρηκτικά συναισθήματά τους,

σαν ασφαλισμένες χειροβομβίδες. Όμως μια μέρα ο σύντροφος λέει κάτι που τους επιβεβαιώνει πως «Είναι δικτάτορας» ή η σύντροφος κάνει κάτι που αποδεικνύει πως «Είναι χαζή».

Τότε το ποτήρι ξεχειλίζει. Όταν το ζευγάρι αντιληφθεί πως μέσα από τη σχέση γεύεται περισσότερο *πόνο* παρά *ευχαρίστηση*, κάποιος αποφασίζει να απασφαλίσει τη χειροβομβίδα. Ο τραυματισμός είναι σοβαρός. Το ζευγάρι χωρίζει.

Οι ψυχίατροι και οι ψυχολόγοι έχουν αντιληφθεί ότι η αρχή του πόνου και της ευχαρίστησης ανάγεται στο 300 π.Χ., όταν ο Έλληνας φιλόσοφος Επίκουρος τη διατύπωσε γραπτός. Ο S. Freud, τον οποίο πολλοί θεωρούν πατέρα αυτής της αρχής, δεν έκανε τίποτε άλλο παρά εκτεταμένες αναφορές σε αυτήν. Ακόμα πιο πρόσφατα, ο Tony Robbins, γνωστός για τις πυροβολασίες του, ανέφερε ότι οι άνθρωποι έλκονται από αυτό που τους ικανοποιεί και απομακρύνονται από αυτό που τους δυσαρεστεί.

Όποια θεωρία κι αν μας ικανοποιεί, η αλήθεια είναι πως η αρχή της ικανοποίησης και του πόνου επηρεάζει όλες τις σχέσεις μας. Κάθε τι που κάνουμε επηρεάζει τη ζωή των υπόλοιπων γύρω μας. Αν τους προσφέρουμε πολλά αρνητικά συναισθήματα, σύντομα θα απομακρυνθούν από εμάς. Ενώ, αν κάθε επαφή τους κάνει να νιώθουν καλύτερα, τότε θα μας επιβραβεύσουν με σεβασμό και τρυφερότητα.

Εδώ δε συζητάμε για φιλοφρονήσεις. Αυτό αποτελεί ειδικότητα του Dale Carnegie και της εβδομηντάχρονης πια θεωρίας του. Σήμερα οι φιλοφρονήσεις θεωρούνται ξεπερασμένες και εμφανείς. Για να κερδίσουμε το σεβασμό των άλλων, πρέπει να σκάψουμε βαθιά στον ψυχισμό τους και να εντοπίσουμε το σημείο, το μέγεθος και τη μορφή του εύθραυστου αυτοσεβασμού τους. Όταν συμβεί αυτό, τότε είμαστε σε θέση να προ-

βλέψουμε με ακρίβεια τα συναισθήματά τους, να ανταποκριθούμε με ευαισθησία και να τους κάνουμε να νιώσουν άμεση σύνδεση με εμάς.

As επιστρέψουμε στον γενικό διευθυντή και στον καθαριστή

Ο γυμνός γενικός διευθυντής εξέφρασε όσα νιώθατε εσείς και ο καθηγητής. Όταν είπε: «Καταλαβαίνω πως κι εσείς νιώσατε άσχημα», δεν είχε σκοπό να εκφράσει μια εμφανή φιλοφρόνηση. Ήθελε να σας δείξει ότι σας κατάλαβε πώς νιώθατε για το παράξενο αυτό πείραμα.

Αντιθέτως, ο καθαριστής μίλησε μόνο για τον εαυτό του. Δεν έδειξε να αντιλαμβάνεται πώς νιώθατε εσείς ή ο καθηγητής. Βλέπετε, λοιπόν, πώς ο εγωισμός και η έλλειψη ευαισθησίας μπορούν να δημιουργήσουν ένα μικρό αγκάθι. As το ονομάσουμε «Το αγκάθι του πόνου». Ήταν η πρώτη και μοναδική επαφή σας με τον Τζο, στη διάρκεια της οποίας ενδεχομένως «ξεφούσκωσε» μέσα σας οποιαδήποτε επιθυμία σας να τον βοηθήσετε ή να τον ξαναδείτε. Είναι πολύ πιθανό, καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του, να είχε σκορπίσει πολλά αγκάθια πόνου στους γύρω του και κανένας δεν του είχε προσφέρει ποτέ μια καλύτερη θέση.

Ο εγωισμός μας είναι ευαίσθητος όσο ένας αιμοφιλικός με πολύ λεπτό δέρμα. Η παραμικρή αμυχή προκαλεί ακατάσχετη αιμορραγία. Αν απερίσκεπτα σκορπίσετε στους γύρω σας πολλά αγκάθια πόνου, ο πληγωμένος εγωισμός του θα πει στον «ιδιοκτήτη» του: «Μείνε μακριά από αυτό τον άνθρωπο. Είναι επικίνδυνος για μένα!»

Βρείτε αγκυροβόλιο στην ικανοποίηση και όχι στον πόνο

Ο Νευρογλωσσικός Προγραμματισμός (Ν.Π.) είναι μια μορφή ψυχοθεραπείας που αναπτύχθηκε κατά τη δεκαετία του 1970. Οι υπέρμαχοι αυτού του πνευματικού δρόμου θα υποστήριζαν πως ο καθαριστής έχει αγκυροβολήσει στον πόνο. Η αλήθεια είναι ότι αν κάποιος είχε περισσότερες αρνητικές εμπειρίες με τον Τζο, ακόμα και η αναφορά στο όνομά του θα δημιουργούσε αρνητικά συναισθήματα. Γνωρίζω μια γυναίκα η οποία παθαίνει ναυτία κάθε φορά που περνά έξω από το νοσοκομείο όπου υποβλήθηκε σε χημειοθεραπεία πριν από πολλά χρόνια. Τελικά επέλεξε να ακολουθεί άλλη διαδρομή για τη δουλειά της, η οποία διαρκεί είκοσι λεπτά περισσότερο, αλλά δεν της προκαλεί αρνητικά συναισθήματα.

Ο Ν.Π. μας διδάσκει ότι αν, λόγου χάρη, συνηθίζετε να χτυπάτε καϊδευτικά τη μύτη σας κάθε φορά που νιώθετε χαρούμενοι, και επαναλάβετε αυτή την κίνηση σε μια ανύποπτη στιγμή, θα νιώσετε τα ίδια συναισθήματα ευφορίας. Η αλήθεια είναι πως δεν έχω δοκιμάσει αυτό το κόλπο. Όμως κάθε φορά που βλέπω φωτογραφίες κάποιων ανθρώπων και παιδιών που γνωρίζω, νιώθω χαρούμενη. Με άλλα λόγια, έχουν αγκυροβολήσει στη χαρά μου.

Τα ενενήντα έξι επικοινωνιακά κόλπα που ακολουθούν, τα οποία στο εξής θα αποκαλούμε Μικρά Κόλπα, θα σας βοηθήσουν να «αγκυροβολήσετε» στη χαρούμενη πλευρά των ανθρώπων. Αφού χρησιμοποιήσετε κάποια από αυτά σε κάποιον άνθρωπο, κάθε φορά που θα σας βλέπει, ή θα σας σκέφτεται, θα νιώθει χαρά.

Αν εφαρμόζετε ήδη κάποια από αυτά, χαμογέλαστε και χει-

ροκροτήστε τον εαυτό σας. Διαθέετε τη Συναισθηματική Πρόβλεψη. Αυτή η σπάνια αρετή είναι έμφυτη σε κάποιους ανθρώπους, όμως οι περισσότεροι από εμάς πρέπει να τη μάθουμε. Αυτό συνέβη και σε μένα, και ήταν αρκετά επώδυνο. Θα σας διηγηθώ τι συνέβη.

Όμως, πριν αρχίσουμε, θα ήθελα να σας μιλήσω για δύο παράξενους συντελεστές αυτού του βιβλίου.

Οι σκύλοι και οι γάτες

Ο Σνούπι, ο σκύλος του Τσάρλι Μπράουν, ήταν επί μισόν αιώνα, από το 1950 έως το 2000, ο αγαπημένος σκύλος της Αμερικής. Ο Σνούπι ήταν ένα μικρό Μπιγκλ, με μεγάλα όνειρα και με το σύνδρομο του Walter Mitty.

Μπορούσε να καταφέρει τα πάντα, τουλάχιστον στα όνειρά του. Ποτέ όμως δεν είπε τίποτα. Οι σκέψεις του αιωρούνταν μέσα σε ένα μικρό σунνεφάκι, που συνδεόταν με το κεφάλι του με μικρές φούσκες. Αυτές οι φούσκες, στον κόσμο των κινουμένων σχεδίων, ονομάζονται «Φούσκες της σκέψης».

Όλοι έχουμε κρυφές σκέψεις όπως ο Σνούπι. Αυτές οι σκέψεις παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο σε αυτό το βιβλίο. Αφού το πληκτρολόγιο του υπολογιστή μου δε διαθέτει το σύμβολο της φούσκας, κάθε φορά που θα αναφέρομαι στις κρυφές σκέψεις κάποιου θα χρησιμοποιώ πλάγια γραμματοσειρά. Κανένας δεν τις εκφράζει ανοιχτά.

Όλοι όμως σκέφτονται όπως ο Σνούπι.

Τώρα θα μιλήσω σε εσάς που αγαπάτε τις γάτες. Το αγαπημένο ζώο σας παίζει και αυτό πολύ σημαντικό ρόλο σε αυτό

το βιβλίο. Θα συναντήσετε αρκετές φορές τον όρο «μεγάλο αιλουροειδές». Γιατί αποκαλώ έτσι ορισμένους ανθρώπους; Επειδή αναφερόμαστε σε αυτό που κάποιοι αποκαλούν «ζούγκλα των ανθρώπων». Όταν δύο λιοντάρια, τίγρεις ή κούγκαρ έρθουν αντιμέτωπα στη ζούγκλα, αρχίζουν να κάνουν κύκλους το ένα γύρω από το άλλο. Με άγρια βλέμματα υπολογίζουν προσεκτικά ποιο από τα δύο διαθέτει μεγαλύτερη ικανότητα επιβίωσης. Το ίδιο κάνουν και οι άνθρωποι στη ζούγκλα των ανθρώπων, άλλοι ενσυνείδητα, άλλοι ασυνείδητα. Ωστόσο δε μετρούν το μέγεθος, τα αιχμηρά δόντια και τα νύχια. Ο καθοριστικότερος παράγοντας επιβίωσης είναι η καλή επικοινωνία με τα υπόλοιπα αιλουροειδή της ζούγκλας των ανθρώπων.

Προσπαθώντας να σκεφτώ ένα θετικό χαρακτηρισμό, αποφάσισα να ονομάσω όσους έχουν τελειοποιήσει την ικανότητα επικοινωνίας, *ιαυτόχρονα* με τη Συναισθηματική Πρόβλεψη, «μεγάλα αιλουροειδή» όπως ο γυμνός γενικός διευθυντής, έτσι και τα μεγάλα αιλουροειδή έχουν πάντα επίγνωση του εαυτού τους, του περιβάλλοντός τους, της τρέχουσας κατάστασης και των υπόλοιπων ανθρώπων, ενώ παράλληλα κάνουν συντονισμένες προσπάθειες να εναρμονίσουν και τα τέσσερα.

Γιατί το μεγαλύτερο μέρος του βιβλίου προσπαθεί να μου μάθει πώς να κερδίσω το σεβασμό των άλλων;

Πολλά από τα κόλπα του βιβλίου έχουν ως στόχο να αυξήσουν την αυτοπεποίθηση και το κύρος σας. Ίσως θεωρείτε ότι αυτό είναι άσχετο με την προσπάθειά σας να κάνετε τους γύρω σας να νιώθουν καλά με τον εαυτό τους. Όμως δεν είναι

έτσι. Όσο κι αν θέλουμε να μας σέβονται, λαχταρούμε να μας αποδεχτεί κάποιος τον οποίο θαυμάζουμε.

Αυτή η ανάγκη εμφανίζεται από πολύ νωρίς. Τα παιδιά της προσχολικής ηλικίας επιζητούν την αποδοχή των γονέων τους. Τα μεγαλύτερα παιδιά επιζητούν την αποδοχή των δασκάλων τους. Οι έφηβοι επιζητούν την αποδοχή των δημοφιλών συνομηλίκων τους. Ακόμα και οι ενήλικοι επιζητούν την αποδοχή όσων σέβονται οι ίδιοι.

Η συναναστροφή με όσους μας σέβονται τονώνει πολύ την αυτοεκτίμησή μας. Όσο μεγαλύτερη ευαισθησία δείχνουμε στα καταπιεσμένα συναισθήματά τους, τόσο η τρυφερότητα και ο σεβασμός τους μετατρέπεται σε αγάπη προς το πρόσωπό μας.

Προς υπεράσπιση της χειραγώγησης

Πολλοί ευγενικοί δάσκαλοι με έχουν ρωτήσει: «Κάποια από τα Μικρά Κόλπα σου δεν οδηγούν στη χειραγώγηση;»

Για να απαντήσω σε αυτό, θα σας πάω πίσω στη δεκαετία του 1920 και, πιο συγκεκριμένα, στις 11:45 μ.μ. της 16ης Ιανουαρίου του 1920. Ήταν η ώρα που οι Αμερικανοί έπιναν το τελευταίο νόμιμο ποτό τους για τα επόμενα δεκατρία χρόνια, γιατί από τα μεσάνυχτα θα εφαρμοζόταν ο νόμος της ποτοαπαγόρευσης.

Ένας σοφός πολιτικός, όταν ρωτήθηκε αν είναι υπέρ ή κατά της ποτοαπαγόρευσης, απάντησε:

Αν με τη λέξη «αλκοόλ» εννοούμε αυτό το επικίνδυνο υγρό που καταστρέφει οικογένειες και μετατρέπει τους συζύγους

σε τέρατα τα οποία δέρνουν τις γυναίκες τους και παραμελούν τα παιδιά τους, τότε είμαι απολύτως υπέρ. Αν όμως «αλκοόλ» σημαίνει το ευγενικό ποτό που προάγει την καλή συναναστροφή και προσφέρει ευχαρίστηση σε κάθε γεύμα, τότε είμαι εναντίον.

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να κάνω έναν παραλληλισμό. Εάν με τη λέξη «χειραγώγηση» εννοούμε τη χρήση κακόβουλων και χειριστικών μέσων για να αντλήσουμε κάτι από κάποιον, να τον κάνουμε να ενστερνιστεί τον δικό μας τρόπο σκέψης, να κοροϊδέψει τον εαυτό του και τους άλλους ή να κάνει κάτι προς όφελός μας, τότε είμαι εναντίον.

Αν όμως η χειραγώγηση σημαίνει πρόβλεψη των συναισθημάτων των άλλων για να τους βοηθήσουμε να νιώσουν καλά με τον εαυτό τους και να αποκτήσουν αυτοπεποίθηση, ενώ παράλληλα θα απολαύσουν τη συναναστροφή μαζί μας και θα εκτιμήσουν τη μεταξύ μας σχέση, τότε είμαι υπέρ.

Ειλικρινά ελπίζω να χρησιμοποιήσετε τα ενενήντα έξι Μικρά Κόλπα με αυτή τη λογική και εύχομαι όσοι σάς συναναστρέφονται να επωφεληθούν από αυτά που θα διαβάσετε. Εάν ως απάντηση κάνουν κάτι καλό για εσάς, δεν τους έχετε χειραγωγήσει. Αυτό είναι απλώς ένα θετικό αποτέλεσμα.

Μη ρωτάτε τι μπορείτε να κάνετε για να σας συμπαθήσουν.

Ρωτήστε τους τι μπορείτε να κάνετε για να αγαπήσουν τον εαυτό τους.

Τότε θα αγαπήσουν και εσάς.



Για να ζούμε καλύτερα



Ξέρεις ποιοι είναι.
Είναι τα άτομα εκείνα που,
ανεξαρτήτως χρημάτων,
μόρφωσης, εξωτερικής εμφάνισης
ή προσωπικότητας, κάνουν
εντύπωση παντού και πάντα.
Είναι χαρισματικοί και
όλοι απολαμβάνουν
τη συζήτηση μαζί τους.

Θέλεις να εμπνέεις εμπιστοσύνη
σε κάθε κοινωνική και επαγγελματική
συναναστροφή; Να αποκτάς εύκολα φίλους
και να κάνεις σημαντικές επαφές
όπου κι αν πηγαίνεις; Να κερδίζεις
το σεβασμό όλων με την αυτοπεποίθηση
και την προσωπικότητά σου;

**Η γκουρού της επικοινωνίας Λιλ Λάουντς
προτείνει νέες τεχνικές για επιτυχία στη ζωή,
στον έρωτα και στην εργασία.**



ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.

ΤΑΤΟΙΟΥ 121, ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΤΗΛ.: 210 28 04 800 • FAX: 210 28 19 550

www.psichogios.gr • e-mail: info@psichogios.gr

ISBN 978-960-453-738-9



9 789604 537389

ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ: 08048

ΔΙΑΒΑΣΩ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΓΙΑΤΙ ΚΑΘΕ ΒΙΒΛΙΟ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ