

ΔΩΡΕΑΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

LES GIBLIN

*Πώς να αντιμετωπίζετε
τους ανθρώπους με*
***Αυτοπεποίθηση
& Δυναμισμό***



Από τον
ιδρυτή και διευθυντή
της ομώνυμης Κλινικής
Ανθρώπινων Σχέσεων, Les Giblin,
ο οποίος σας προσφέρει όλες τις
δοκιμασμένες τεχνικές που χρησιμοποιεί
στα περίφημα μαθήματά του... και σας δίνει τη
δυνατότητα να αποκτήσετε μεγαλύτερη επιτυχία
και ευτυχία στην οικογενειακή, κοινωνική, και
επαγγελματική σας ζωή

Κεφάλαιο 1

ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΕΥΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Ο ΚΑΘΕΝΑΣ ΑΠΟ ΜΑΣ ΖΗΤΑΕΙ ΔΥΟ ΠΡΑΓΜΑΤΑ
ΑΠΟ ΤΗ ΖΩΗ: *ευτυχία* και *επιτυχία*.

Ο κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός. Η αντίληψη που έχετε για την ευτυχία μπορεί να είναι διαφορετική από τη δική μου. Υπάρχει όμως ένας *σημαντικός παράγοντας*, τον οποίο πρέπει όλοι μας να μάθουμε να αντιμετωπίζουμε αν θέλουμε να είμαστε επιτυχημένοι και ευτυχισμένοι. Ο *σημαντικός παράγοντας* είναι ο ίδιος, ανεξάρτητα από το αν είστε δικηγόρος, γιατρός, επιχειρηματίας, πωλητής, οικογενειάρχης, νοικοκυρά ή ό,τι άλλο.

Αυτός ο ένας *κοινός παρονομαστής* για κάθε ευτυχία και επιτυχία είναι *οι άλλοι άνθρωποι*.

Ποικίλες επιστημονικές μελέτες έχουν αποδείξει ότι, αν μάθετε πώς να αντιμετωπίζετε τους άλλους ανθρώπους, θα έχετε διανύσει περίπου το 85% του δρόμου που οδηγεί στην επιτυχία σε οποιοδήποτε επάγγελμα, επιχείρηση ή ασχολία, και περίπου το 99% του δρόμου που οδηγεί στην προσωπική ευτυχία.

Δεν αρκεί απλώς "να τα βολεύετε"

Αν απλώς μάθετε πώς "να τα βολεύετε" στις επαφές σας με τους ανθρώπους, δεν έχετε καμιά εγγύηση για την ευτυχία ή την επιτυχία. Οι δειλοί, συνεσταλμένοι άνθρωποι, έχουν κι αυτοί βρει έναν τρόπο για να "τα βολεύουν" με τους άλλους και να αποφεύγουν τα προβλήματα: απλούστατα, γίνονται χαλί για να τους πατήσουν οι άλλοι.

Στο άλλο άκρο, οι τυραννικοί, δικτατορικοί τύποι έχουν κι αυτοί ανακαλύψει έναν τρόπο για να "τα βολεύουν με τους ανθρώπους": απλούστατα, καταπνίγουν κάθε αντίθεση, *κάνουν τους άλλους χαλί* και επιβάλλουν δεσποτικά τη θέλησή τους.

Δεν σας χρειάζονται βιβλία για το πώς να τα βολεύετε με τους ανθρώπους, γιατί ο καθένας μας έχει ήδη καταλήξει σε κάποιο σύστημα. Ακόμα και ο νευρωτικός έχει τον δικό του ιδιαίτερο τρόπο, και οι ψυχολόγοι λένε ότι αυτή καθαυτή η νεύρωση μπορεί να οριστεί ως ένα σχήμα αντιδράσεων τις οποίες έχει επεξεργαστεί ο νευρωτικός προκειμένου να αντεπεξέρχεται στις σχέσεις του με τους ανθρώπους.

Αυτό που έχει σημασία είναι να βρούμε έναν τρόπο στις επαφές μας με τους ανθρώπους που να μας προσφέρει *προσωπική ικανοποίηση* και ταυτόχρονα να μην ποδοπατά το εγώ των άλλων. Οι ανθρώπινες σχέσεις είναι η επιστήμη της συναναστροφής με τους ανθρώπους κατά τέτοιο τρόπο ώστε και το δικό μας εγώ και τα δικά τους να παραμένουν άθικτα. Και αποτελούν τη *μοναδική* μέθοδο επαφής με τους ανθρώπους που μπορεί ποτέ να προσφέρει πραγματική επιτυχία ή πραγματική ικανοποίηση.

Για ποιο λόγο το 90% των ανθρώπων αποτυγχάνουν στη ζωή;

Το Τεχνολογικό Ινστιτούτο Κάρνεγκι ανέλυσε το ιστορικό 10.000 ανθρώπων και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το 15% της επιτυχίας οφείλεται στην επαγγελματική κατάρτιση, στο μυαλό και τις επαγγελματικές ικανότητες, ενώ το 85% σε παράγοντες προσωπικότητας, στην ικανότητα επιτυχημένης συναναστροφής με τους άλλους ανθρώπους!

Όταν το Γραφείο Επαγγελματικού Προσανατολισμού του Πανεπιστημίου του Χάρβαρντ μελέτησε χιλιάδες άνδρες και γυναίκες που είχαν απολυθεί από τη δουλειά τους, διαπίστωσε ότι σε καθέναν απολυμένο λόγω ανικανότητας εκτέλεσης της εργασίας αντι-

στοιχούν δύο που απολύθηκαν λόγω έλλειψης ικανότητας στις σχέσεις με τους ανθρώπους.

Το ποσοστό είναι ακόμα υψηλότερο σε μελέτη που ανέφερε ο Δρ. Άλμπερτ Έντουαρντ Γουίγκαμ στην πανεθνικής κυκλοφορίας στήλη του "Εξερευνώντας τον νου σας". Από 4.000 ανθρώπους που έχασαν τη δουλειά τους μέσα σε ένα χρόνο, μόνο οι 400, δηλαδή το 10%, απολύθηκαν επειδή δεν μπορούσαν να εκτελέσουν ικανοποιητικά τη συγκεκριμένη δουλειά. Το 90%, δηλ. οι 3.600, απολύθηκαν επειδή δεν είχαν αναπτύξει προσωπικότητα ικανή να αντεπεξέρχεται στις σχέσεις με τους άλλους ανθρώπους!

Από πού προέρχονται η επιτυχία και η ευτυχία

Κοιτάξτε γύρω σας. Οι πλέον επιτυχημένοι άνθρωποι που γνωρίζετε είναι άραγε οι πιο έξυπνοι ή οι πιο ικανοί; Οι πιο ευτυχισμένοι άνθρωποι που γνωρίζετε, αυτοί που παίρνουν τη μεγαλύτερη απόλαυση από τη ζωή, είναι άραγε τόσο εξυπνότεροι από τους άλλους γνωστούς σας; Αν σταματήσετε και το συλλογιστείτε για λίγο, κατά πάσα πιθανότητα θα διαπιστώσετε ότι οι περισσότεροι επιτυχημένοι από τους γνωστούς σας, αυτοί που απολαμβάνουν περισσότερο τη ζωή, είναι εκείνοι που "έχουν τον τρόπο τους" με τους άλλους ανθρώπους.

Τα προβλήματα προσωπικότητας που αντιμετωπίζετε είναι προβλήματα στις σχέσεις με τους άλλους

Υπάρχουν σήμερα εκατομμύρια άνθρωποι που είναι εσωστρεφείς, συνεσταλμένοι, δειλοί, αισθάνονται αμηχανία σε κοινωνικές εκδηλώσεις, νοιώθουν κατώτεροι και ποτέ δεν συνειδητοποιούν ότι το πραγματικό τους πρόβλημα είναι πρόβλημα ανθρώπινων σχέσεων. Φαίνεται ότι ποτέ δεν τους περνάει από το μυαλό ότι έχουν αποτύχει ως προσωπικότητες επειδή δεν έχουν μάθει πώς να αντιμετωπίζουν τους άλλους ανθρώπους με επιτυχία.

Υπάρχουν σχεδόν εξίσου πολλοί οι οποίοι, επιφανειακά τουλάχιστον, είναι το άκρο αντίθετο του δειλού, συνεσταλμένου τύπου. Φαίνονται γεμάτοι αυτοπεποίθηση. Είναι δεσποτικοί. Κυριαρχούν σε οποιαδήποτε κοινωνική ομάδα συμμετέχουν, στο σπίτι, στο γραφείο ή στην παρέα. Αλλά κι αυτοί συνειδητοποιούν ότι κάτι λείπει. Απορούν γιατί οι υπάλληλοί τους ή τα μέλη της οικογένειάς τους δεν τους εκτιμούν. Απορούν γιατί οι άλλοι δεν συνεργάζονται μαζί τους περισσότερο πρόθυμα, γιατί είναι ανάγκη να εξαναγκάζουν συνεχώς τους άλλους ανθρώπους να συμμορφωθούν. Και, πάνω απ' όλα, στις πιο ειλικρινείς στιγμές τους, συνειδητοποιούν ότι εκείνοι οι άνθρωποι τους οποίους αγωνιούν να εντυπωσιάσουν, ποτέ δεν τους προσφέρουν πραγματικά την επιδοκιμασία και την αποδοχή που τόσο λαχταρούν. Προσπαθούν να εξαναγκάσουν τη συνεργασία, να εξαναγκάσουν την αφοσίωση και τη φιλία, να εξαναγκάσουν τους άλλους να παράγουν γι' αυτούς, αλλά το μοναδικό που δεν μπορούν να πάρουν δια της βίας είναι αυτό που θέλουν περισσότερο. Δεν μπορούν να εξαναγκάσουν τους άλλους ανθρώπους να τους αγαπήσουν ή να τους συμπαθήσουν, και ποτέ δεν πρόκειται να αποκτήσουν στ' αλήθεια αυτό που θέλουν διότι δεν έχουν μάθει την τέχνη τού πώς να συμπεριφέρονται στους άλλους.

Η Μπονέιρο Όβερστρητ, στο βιβλίο της *Η κατανόηση του φόβου στον εαυτό μας και τους άλλους** (Understanding Fear in Ourselves and Others), αναφέρει ότι τα προβλήματα συναισθηματικών διαταραχών έχουν πάντοτε τη ρίζα τους στις σχέσεις μας με τους άλλους ανθρώπους. "Ο άνθρωπος αισθάνεται φόβο όταν το αυτοκίνητό του γλιστράει πάνω στο παγωμένο οδόστρωμα, αλλά ο φόβος αυτός δεν διαταράσσει την προσωπικότητά του. Αισθάνεται πόνο όταν χτυπήσει το δάχτυλό του με το σφυρί, αλλά ο πόνος αυτός δεν οδηγεί σε απωθημένη εχθρότητα ... Η μοναδική απώλεια που δεν μπορεί να αντέξει ο άνθρωπος χωρίς να χάσει την συναι-

* Νέα Υόρκη, Harper and Brothers, 1951

σθηματική υγεία του είναι η απώλεια των καλών σχέσεών του με τους συνανθρώπους του".

***Οι μέθοδοι "του αραμπά" δεν λειτουργούν
στην πυρηνική εποχή***

Υπήρξε ίσως μια εποχή στα παλιότερα χρόνια όπου ένας ονομαστός βιομήχανος μπορούσε να λέει "Στα παλιά μου τα παπούτσια ο κόσμος" και να μην ζημιώνεται. Ακόμα και μέχρι τον 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο, όταν τα καταναλωτικά αγαθά ήταν σπάνια, οι πωλητές, οι υπεύθυνοι πωλήσεων και οι επιχειρηματίες μπορούσαν να υιοθετούν ατιμώρητα μια τέτοια στάση.

Παλιά, πριν από τη "χειραφέτηση της γυναίκας", οι ανθρώπινες σχέσεις στο σπίτι ήταν επίσης απλή υπόθεση. Ο σύζυγος και πατέρας έπαιζε απλούστατα το ρόλο του κυρίου και αφέντη· αν τα κατάφερνε σε αυτό, δεν υπήρχε πρόβλημα, τουλάχιστον επιφανειακά.

Οι καιροί όμως έχουν αλλάξει, και οι άνθρωποι που ζουν στο παρελθόν και προσπαθούν να εφαρμόσουν τις μεθόδους "του αραμπά" στην πυρηνική εποχή αφήνονται στο περιθώριο, και μένουν πολύ πίσω από τους πυραυλοκίνητους ειδικούς στις σύγχρονες ανθρώπινες σχέσεις.

Καθώς ο πολιτισμός προοδεύει, καθώς οι νέες εφευρέσεις συρρικνώνουν όλο και περισσότερο τον κόσμο μας, καθώς η οικονομική ζωή μας γίνεται περισσότερο εξειδικευμένη και περίπλοκη, οι άλλοι άνθρωποι αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία για μας.

Ο κόσμος του Ντέιβιντ Κρόκετ δεν υπάρχει πια

Ο Ντέιβιντ Κρόκετ, αυτή η μυθική φιγούρα της αμερικάνικης παράδοσης, ήταν σκληροτράχηλος ατομιστής· μπορούσε να είναι. Την εποχή του, οι άνθρωποι δεν εξαρτώνταν τόσο πολύ από τους άλλους όσο σήμερα. Το αν θα έτρωγε αρκουδίσια μπριζόλα για βραδινό ή ξαναζεσταμένο λαγό στιφάδο εξαρτιόταν σε μεγάλο βαθμό από την όρεξή του και την τέχνη του στο κυνήγι. Όμως, το

αν η κυρία Γκίμπλιν θα γευτεί ή όχι κόντρα φιλέτο πρώτης διαλογής μπορεί κάλλιστα να εξαρτηθεί από τις ανθρώπινες σχέσεις της με το χασάπη της γειτονιάς και από το αν ο σύζυγός της είχε ή όχι επιτυχία στις συναλλαγές του με τους άλλους ανθρώπους την περασμένη εβδομάδα.

Ο Ντέιβιντ Κρόκετ δεν χρειαζόταν σχεδόν τίποτε άλλο από την τέχνη του στο να χειρίζεται την καραμπίνα του. Αλλά στον σύγχρονο κόσμο μας, ακόμα και οι επαγγελματικές ικανότητες ωχριούν μπροστά στην τέχνη της συμπεριφοράς προς τους ανθρώπους. Επιτρέψτε μου να σας δώσω ένα-δύο παραδείγματα:

Η "μηχανική των ανθρώπινων σχέσεων" είναι σημαντικότερη από τις τεχνικές γνώσεις

Αν υπάρχει σήμερα ένα επάγγελμα που να φαίνεται να εξαρτάται αποκλειστικά από την τεχνική κατάρτιση, αυτό ασφαλώς είναι το επάγγελμα του μηχανικού. Κι όμως, το Πανεπιστήμιο Purdue κράτησε λεπτομερή στοιχεία για τους αποφοίτους μηχανικούς του για περίοδο πέντε ετών. Ύστερα, τα ετήσια εισοδήματα των αποφοίτων με τους μεγαλύτερους βαθμούς στη σχολή, εκείνων που είχαν μάθει στην εντέλεια όλες τις τεχνικές γνώσεις και φαίνονταν να διαθέτουν την ευφυΐα για να εξασκήσουν άριστα το επάγγελμά τους, συγκρίθηκαν με τα εισοδήματα των αποφοίτων με τους χαμηλότερους βαθμούς. Η διαφορά ήταν ελάχιστη, μόλις 200 δολάρια το χρόνο.

Όταν όμως εξετάστηκαν τα εισοδήματα των αποφοίτων οι οποίοι είχαν επιδείξει αξιοσημείωτη ικανότητα στη συναναστροφή με τους άλλους ανθρώπους σε κοινωνικές περιστάσεις, βρέθηκε ότι αυτοί κέρδιζαν κατά 15% περισσότερο από εκείνους της ομάδας των "έξυπνων", και 33% περισσότερο από την ομάδα με χαμηλές επιδόσεις σε θέματα προσωπικότητας.

Αποτελεί ειρωνεία ότι σήμερα πολλοί άνθρωποι ενδιαφέρονται πολύ να βελτιώσουν την προσωπικότητά τους, κι όμως δίνουν μικρή ή και καθόλου σημασία στις τεχνικές των ανθρώπινων σχέ-

σεων. Κι όμως, όπως επισήμανε ο διακεκριμένος ψυχολόγος Δρ. Άλμπερτ Έντουαρντ Γουίγκαμ, όταν αναγάγουμε την *προσωπικότητα* στα βασικά συστατικά της, βρίσκουμε ότι δεν είναι τίποτε περισσότερο από την ικανότητα να *προκαλούμε το ενδιαφέρον* των άλλων και να τους *εξυπηρετούμε*.

Οι άλλοι άνθρωποι θα υπάρχουν πάντα

Είτε μας αρέσει είτε όχι, οι άλλοι άνθρωποι θα υπάρχουν πάντοτε. Στον σύγχρονο κόσμο μας, είναι εντελώς αδύνατο να βιώσουμε την ευτυχία ή την επιτυχία αν δεν λάβουμε υπόψη μας τους άλλους.

Ο γιατρός, ο δικηγόρος, ο πωλητής που γνωρίζει τη μεγαλύτερη επιτυχία δεν είναι κατ' ανάγκη ο εξυπνότερος, ούτε ο καλύτερα καταρτισμένος στις τεχνικές λεπτομέρειες του επαγγέλματός του. Η πωλήτρια που πουλάει τα περισσότερα εμπορεύματα και το διασκεδάζει περισσότερο δεν είναι κατ' ανάγκη η ομορφότερη ούτε η εξυπνότερη.

Το πιο ευτυχισμένο αντρώγυνο δεν είναι το ζευγάρι με τα ομορφότερα πρόσωπα ή τα πιο αθλητικά σώματα.

Αναζητήστε τους επιτυχημένους σε κάθε τομέα και θα ανακαλύψετε έναν άντρα ή μια γυναίκα που έχουν μάθει στην εντέλεια την τέχνη των σχέσεων με τους ανθρώπους, κάποιον που "έχει τον τρόπο του" με τους άλλους.

Δοκιμασμένες μέθοδοι για να αποκτήσετε αυτό που θέλετε

Για μένα, το ζήτημα των επιτυχημένων σχέσεων με τους άλλους ανθρώπους είχε ανέκαθεν τεράστιο ενδιαφέρον. Για χρόνια μελετούσα τους επιτυχημένους άνδρες και γυναίκες που ήξερα, προσπαθώντας να καταλάβω τι ήταν αυτό που τους έκανε να ξεχωρίζουν. Μελετούσα επίσης αποτυχημένους άνδρες και γυναίκες, με τον ίδιο σκοπό. Διάβαζα οτιδήποτε έπεφτε στα χέρια μου σχετικά με το θέμα, διαπίστωσα όμως ότι τα περισσότερα βιβλία με αντι-

κείμενο τις ανθρώπινες σχέσεις δεν βασίζονταν σε εμπειρισταωμένη μελέτη τού πώς συμπεριφέρονται οι άνθρωποι και του τι πραγματικά επιθυμούν. Αντίθετα, περιείχαν τις προσφιλείς απόψεις του συγγραφέα σχετικά με το πώς *θα έπρεπε* να ενεργούν οι άνθρωποι και το τι "πρέπει" να επιθυμούν. Επρόκειτο είτε για ηθικοπλαστικά δοκίμια για το πώς να εξευμενίζει κανείς τους άλλους *απαρνούμενος* κάθε ικανοποίηση για τον εαυτό του, είτε για συμβουλές για το πώς να εξουσιάζει κανείς τους άλλους επιδεικνύοντας "ισχυρή προσωπικότητα".

Ωστόσο, με τον καιρό διαπίστωσα ότι υπήρχαν άνδρες και γυναίκες που χρησιμοποιούσαν αθόρυβα μεθόδους και τεχνικές που *λειτούργούσαν*, καταφέρνοντας όχι μόνο να αντεπεξέρχονται στις σχέσεις τους με τους άλλους αλλά και να αποκτούν ό,τι επιθυμούσαν.

Το παράδοξο είναι ότι πολλές από τις μεθόδους και τεχνικές που χρησιμοποιούσαν αυτοί οι άνθρωποι ήταν οι ίδιες παλιές τεχνικές που περιγράφονταν στα βιβλία από χρόνια, με μία όμως μεγάλη διαφορά. Δεν τις εφαρμόζαν επιφανειακά, σαν τεχνάσματα, αλλά με *κατανόηση της ανθρώπινης φύσης*. Τις χρησιμοποιούσαν ως *αρχές* και όχι ως κοινοτοπίες.

Η δεξιότητα εξαρτάται από την εκμάθηση ορισμένων βασικών αρχών

Η δεξιότητα στις ανθρώπινες σχέσεις είναι παρόμοια με τη δεξιότητα σε κάθε άλλο τομέα, κατά το ότι η επιτυχία εξαρτάται από την κατανόηση και τη σε βάθος εκμάθηση ορισμένων βασικών γενικών αρχών. Δεν αρκεί να ξέρετε *τι* να κάνετε, πρέπει να γνωρίζετε και *γιατί* το κάνετε.

Μην είστε "μονόχορδος". Σε ό,τι αφορά τις βασικές αρχές, όλοι οι άνθρωποι είναι ίδιοι. Κι όμως, ο κάθε άνθρωπος που συναντάτε είναι διαφορετικός. Αν προσπαθούσατε να μάθετε ένα "κολπάκι" που να σας βοηθάει να συναναστρέφεστε με επιτυχία τον κάθε ξεχωριστό άνθρωπο που συναντάτε, το εγχείρημα θα ήταν

καταδικασμένο σε αποτυχία, ακριβώς όπως ο πιανίστας θα ήταν αδύνατον να παίζει αν ήταν αναγκασμένος να μαθαίνει καθένα μουσικό κομμάτι σαν κάτι το εντελώς νέο και μοναδικό.

Αυτό που κάνει ο πιανίστας είναι να μαθαίνει ορισμένες αρχές. Μαθαίνει ορισμένα βασικά πράγματα σχετικά με τη μουσική. Εξασκείται, με ορισμένες ασκήσεις, προκειμένου να αναπτύξει δεξιότητες στο πιάνο. Όταν μάθει καλά αυτά τα βασικά πράγματα, μπορεί να παίζει *οποιοδήποτε* μουσικό κομμάτι του δώσουμε, με λίγη εξάσκηση και περαιτέρω εκμάθηση. Γιατί, παρόλο που κάθε επιμέρους μουσικό κομμάτι είναι διαφορετικό από κάθε άλλο, το πιάνο έχει μόνο 88 πλήκτρα και η μουσική κλίμακα έχει μόνο οκτώ νότες.

Είτε είστε πιανίστας είτε όχι, μπορείτε γρήγορα να μάθετε να παίζετε μια "όμορφη συγχορδία" στα πλήκτρα του πιάνου. Με λίγο περισσότερη υπομονή, μπορείτε να μάθετε να παίζετε μία-μία όλες τις συγχορδίες που χρησιμοποιεί ένας σολίστας. Αυτό όμως δεν σας κάνει σολίστα. Αν επιχειρούσατε να δώσετε κοντσέρτο, θα τα κάνατε θάλασσα.

Το να επηρεάζεις τους ανθρώπους είναι τέχνη, δεν είναι τέχνασμα. Κατά παρόμοιο τρόπο, το ίδιο συμβαίνει όταν προσπαθήσετε να μάθετε μερικά τεχνάσματα "επηρεασμού των ανθρώπων" και τα εφαρμόσετε επιφανειακά, μηχανικά. Ενώ εξωτερικά θα κάνετε τις ίδιες κινήσεις όπως οι άνδρες και οι γυναίκες που "έχουν τον τρόπο τους" με τους ανθρώπους, για κάποιο λόγο δεν θα έχετε αποτελέσματα. Θα χτυπάτε τα ίδια πλήκτρα αλλά δεν θα βγαίνει μουσική.

Σκοπός του βιβλίου αυτού δεν είναι να σας διδάξει κάποιες εύκολες συγχορδίες αλλά να σας βοηθήσει να μάθετε στην εντέλεια πιάνο· όχι να σας διδάξει μερικά κολπάκια για να τα καταφέρντε με τους ανθρώπους, αλλά να σας προσφέρει "τεχνογνωσία" βοηθώντας σας να κατανοήσετε την ανθρώπινη φύση και για ποιο λόγο οι άνθρωποι ενεργούν όπως ενεργούν.

Οι μέθοδοι που παρουσιάζονται σε αυτό το βιβλίο έχουν δοκιμαστεί σε χιλιάδες ανθρώπους οι οποίοι έχουν επισκεφτεί την κλινική ανθρώπινων σχέσεων που έχω ιδρύσει. Δεν είναι απλά οι προσφιλείς απόψεις μου για το πώς "πρέπει" να συμπεριφέρεστε στους ανθρώπους, αλλά είναι ιδέες που έχουν περάσει επιτυχώς τη δοκιμασία του πώς *πρέπει* να είναι οι σχέσεις σας με τους ανθρώπους αν θέλετε και να τα πηγαίνετε καλά μαζί τους και ταυτόχρονα να αποκτάτε αυτό που θέλετε.

Ναι, όλοι μας επιθυμούμε επιτυχία και ευτυχία. Αλλά έχει περάσει προ πολλού ο καιρός, αν υπήρξε και ποτέ, που μπορούσατε να κατακτήσετε αυτά τα δύο έπαθλα εξαναγκάζοντας τους άλλους. Το να παρακαλάτε να σας το δώσουν δεν είναι καλύτερη μέθοδος, γιατί κανείς δεν αισθάνεται σεβασμό ούτε και επιθυμία να βοηθήσει κάποιον που διαρκώς υποκλίνεται με δουλοπρέπεια και κυριολεκτικά ζητιανεύει με απλωμένο το χέρι, εκλιπαρώντας τους άλλους να τον συμπαθήσουν.

Ο μοναδικός επιτυχημένος τρόπος για να αποκτήσετε αυτό που θέλετε από τη ζωή είναι να μάθετε στην εντέλεια την τέχνη των σχέσεων με τους ανθρώπους.

ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΜΕ ΔΥΟ ΛΟΓΙΑ

1. Είναι αποδεδειγμένο γεγονός ότι το 66% με 90% των αποτυχιών στον επαγγελματικό τομέα οφείλονται σε αποτυχία στις ανθρώπινες σχέσεις.
2. Τα λεγόμενα προβλήματα προσωπικότητας, όπως δειλία, συστολή και εσωστρέφεια, είναι κατά βάση προβλήματα στις σχέσεις με τους ανθρώπους.
3. Αν μάθετε την τέχνη να συμπεριφέρεστε στους ανθρώπους με αυτοπεποίθηση, θα βελτιώσετε αυτόματα την επιτυχία και την ευτυχία σας.
4. Αν μάθετε τις βασικές αρχές που διέπουν τις διαπροσωπικές σχέσεις δεν θα έχετε ανάγκη από τεχνάσματα.

Κεφάλαιο 1

ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΕΥΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Ο ΚΑΘΕΝΑΣ ΑΠΟ ΜΑΣ ΖΗΤΑΕΙ ΔΥΟ ΠΡΑΓΜΑΤΑ
ΑΠΟ ΤΗ ΖΩΗ: *ευτυχία και επιτυχία.*

Ο κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός. Η αντίληψη που έχετε για την ευτυχία μπορεί να είναι διαφορετική από τη δική μου. Υπάρχει όμως ένας *σημαντικός παράγοντας*, τον οποίο πρέπει όλοι μας να μάθουμε να αντιμετωπίζουμε αν θέλουμε να είμαστε επιτυχημένοι και ευτυχισμένοι. Ο *σημαντικός παράγοντας* είναι ο ίδιος, ανεξάρτητα από το αν είστε δικηγόρος, γιατρός, επιχειρηματίας, πωλητής, οικογενειάρχης, νοικοκυρά ή ό,τι άλλο.

Αυτός ο ένας *κοινός παρονομαστής* για κάθε ευτυχία και επιτυχία είναι *οι άλλοι άνθρωποι.*

Ποικίλες επιστημονικές μελέτες έχουν αποδείξει ότι, αν μάθετε πώς να αντιμετωπίζετε τους άλλους ανθρώπους, θα έχετε διανύσει περίπου το 85% του δρόμου που οδηγεί στην επιτυχία σε οποιοδήποτε επάγγελμα, επιχείρηση ή ασχολία, και περίπου το 99% του δρόμου που οδηγεί στην προσωπική ευτυχία.

Δεν αρκεί απλώς "να τα βολεύετε"

Αν απλώς μάθετε πώς "να τα βολεύετε" στις επαφές σας με τους ανθρώπους, δεν έχετε καμιά εγγύηση για την ευτυχία ή την επιτυχία. Οι δειλοί, συνεσταλμένοι άνθρωποι, έχουν κι αυτοί βρει έναν τρόπο για να "τα βολεύουν" με τους άλλους και να αποφεύγουν τα προβλήματα: απλούστατα, γίνονται χαλί για να τους πατήσουν οι άλλοι.

Στο άλλο άκρο, οι τυραννικοί, δικτατορικοί τύποι έχουν κι αυτοί ανακαλύψει έναν τρόπο για να "τα βολεύουν με τους ανθρώπους": απλούστατα, καταπνίγουν κάθε αντίθεση, *κάνουν τους άλλους χαλί* και επιβάλλουν δεσποτικά τη θέλησή τους.

Δεν σας χρειάζονται βιβλία για το πώς να τα βολεύετε με τους ανθρώπους, γιατί ο καθένας μας έχει ήδη καταλήξει σε κάποιο σύστημα. Ακόμα και ο νευρωτικός έχει τον δικό του ιδιαίτερο τρόπο, και οι ψυχολόγοι λένε ότι αυτή καθαυτή η νεύρωση μπορεί να οριστεί ως ένα σχήμα αντιδράσεων τις οποίες έχει επεξεργαστεί ο νευρωτικός προκειμένου να αντεπεξέρχεται στις σχέσεις του με τους ανθρώπους.

Αυτό που έχει σημασία είναι να βρούμε έναν τρόπο στις επαφές μας με τους ανθρώπους που να μας προσφέρει *προσωπική ικανοποίηση* και ταυτόχρονα να μην ποδοπατά το εγώ των άλλων. Οι ανθρώπινες σχέσεις είναι η επιστήμη της συναναστροφής με τους ανθρώπους κατά τέτοιο τρόπο ώστε και το δικό μας εγώ και τα δικά τους να παραμένουν άθικτα. Και αποτελούν τη *μοναδική* μέθοδο επαφής με τους ανθρώπους που μπορεί ποτέ να προσφέρει πραγματική επιτυχία ή πραγματική ικανοποίηση.

Για ποιο λόγο το 90% των ανθρώπων αποτυγχάνουν στη ζωή;

Το Τεχνολογικό Ινστιτούτο Κάρνεγκι ανέλυσε το ιστορικό 10.000 ανθρώπων και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το 15% της επιτυχίας οφείλεται στην επαγγελματική κατάρτιση, στο μυαλό και τις επαγγελματικές ικανότητες, ενώ το 85% σε παράγοντες προσωπικότητας, στην ικανότητα επιτυχημένης συναναστροφής με τους άλλους ανθρώπους!

Όταν το Γραφείο Επαγγελματικού Προσανατολισμού του Πανεπιστημίου του Χάρβαρντ μελέτησε χιλιάδες άνδρες και γυναίκες που είχαν απολυθεί από τη δουλειά τους, διαπίστωσε ότι σε καθέναν απολυμένο λόγω ανικανότητας εκτέλεσης της εργασίας αντι-

στοιχούν δύο που απολύθηκαν λόγω έλλειψης ικανότητας στις σχέσεις με τους ανθρώπους.

Το ποσοστό είναι ακόμα υψηλότερο σε μελέτη που ανέφερε ο Δρ. Άλμπερτ Έντουαρντ Γουίγκαμ στην πανεθνικής κυκλοφορίας στήλη του "Εξερευνώντας τον νου σας". Από 4.000 ανθρώπους που έχασαν τη δουλειά τους μέσα σε ένα χρόνο, μόνο οι 400, δηλαδή το 10%, απολύθηκαν επειδή δεν μπορούσαν να εκτελέσουν ικανοποιητικά τη συγκεκριμένη δουλειά. Το 90%, δηλ. οι 3.600, απολύθηκαν επειδή δεν είχαν αναπτύξει προσωπικότητα ικανή να αντεπεξέρχεται στις σχέσεις με τους άλλους ανθρώπους!

Από πού προέρχονται η επιτυχία και η ευτυχία

Κοιτάξτε γύρω σας. Οι πλέον επιτυχημένοι άνθρωποι που γνωρίζετε είναι άραγε οι πιο έξυπνοι ή οι πιο ικανοί; Οι πιο ευτυχισμένοι άνθρωποι που γνωρίζετε, αυτοί που παίρνουν τη μεγαλύτερη απόλαυση από τη ζωή, είναι άραγε τόσο εξυπνότεροι από τους άλλους γνωστούς σας; Αν σταματήσετε και το συλλογιστείτε για λίγο, κατά πάσα πιθανότητα θα διαπιστώσετε ότι οι περισσότεροι επιτυχημένοι από τους γνωστούς σας, αυτοί που απολαμβάνουν περισσότερο τη ζωή, είναι εκείνοι που "έχουν τον τρόπο τους" με τους άλλους ανθρώπους.

Τα προβλήματα προσωπικότητας που αντιμετωπίζετε είναι προβλήματα στις σχέσεις με τους άλλους

Υπάρχουν σήμερα εκατομμύρια άνθρωποι που είναι εσωστρεφείς, συνεσταλμένοι, δειλοί, αισθάνονται αμηχανία σε κοινωνικές εκδηλώσεις, νοιώθουν κατώτεροι και ποτέ δεν συνειδητοποιούν ότι το πραγματικό τους πρόβλημα είναι πρόβλημα ανθρώπινων σχέσεων. Φαίνεται ότι ποτέ δεν τους περνάει από το μυαλό ότι έχουν αποτύχει ως προσωπικότητες επειδή δεν έχουν μάθει πώς να αντιμετωπίζουν τους άλλους ανθρώπους με επιτυχία.

Υπάρχουν σχεδόν εξίσου πολλοί οι οποίοι, επιφανειακά τουλάχιστον, είναι το άκρο αντίθετο του δειλού, συνεσταλμένου τύπου. Φαίνονται γεμάτοι αυτοπεποίθηση. Είναι δεσποτικοί. Κυριαρχούν σε οποιαδήποτε κοινωνική ομάδα συμμετέχουν, στο σπίτι, στο γραφείο ή στην παρέα. Αλλά κι αυτοί συνειδητοποιούν ότι κάτι λείπει. Απορούν γιατί οι υπάλληλοί τους ή τα μέλη της οικογένειάς τους δεν τους εκτιμούν. Απορούν γιατί οι άλλοι δεν συνεργάζονται μαζί τους περισσότερο πρόθυμα, γιατί είναι ανάγκη να εξαναγκάζουν συνεχώς τους άλλους ανθρώπους να συμμορφωθούν. Και, πάνω απ' όλα, στις πιο ειλικρινείς στιγμές τους, συνειδητοποιούν ότι εκείνοι οι άνθρωποι τους οποίους αγωνιούν να εντυπωσιάσουν, ποτέ δεν τους προσφέρουν πραγματικά την επιδοκιμασία και την αποδοχή που τόσο λαχταρούν. Προσπαθούν να εξαναγκάσουν τη συνεργασία, να εξαναγκάσουν την αφοσίωση και τη φιλία, να εξαναγκάσουν τους άλλους να παράγουν γι' αυτούς, αλλά το μοναδικό που δεν μπορούν να πάρουν δια της βίας είναι αυτό που θέλουν περισσότερο. Δεν μπορούν να εξαναγκάσουν τους άλλους ανθρώπους να τους αγαπήσουν ή να τους συμπαθήσουν, και ποτέ δεν πρόκειται να αποκτήσουν στ' αλήθεια αυτό που θέλουν διότι δεν έχουν μάθει την τέχνη τού πώς να συμπεριφέρονται στους άλλους.

Η Μπονέιρο Όβερστρητ, στο βιβλίο της *Η κατανόηση του φόβου στον εαυτό μας και τους άλλους** (Understanding Fear in Ourselves and Others), αναφέρει ότι τα προβλήματα συναισθηματικών διαταραχών έχουν πάντοτε τη ρίζα τους στις σχέσεις μας με τους άλλους ανθρώπους. "Ο άνθρωπος αισθάνεται φόβο όταν το αυτοκίνητό του γλιστράει πάνω στο παγωμένο οδόστρωμα, αλλά ο φόβος αυτός δεν διαταράσσει την προσωπικότητά του. Αισθάνεται πόνο όταν χτυπήσει το δάχτυλό του με το σφυρί, αλλά ο πόνος αυτός δεν οδηγεί σε απωθημένη εχθρότητα ... Η μοναδική απώλεια που δεν μπορεί να αντέξει ο άνθρωπος χωρίς να χάσει την συναι-

* Νέα Υόρκη, Harper and Brothers, 1951

σθηματική υγεία του είναι η απώλεια των καλών σχέσεών του με τους συνανθρώπους του".

***Οι μέθοδοι "του αραμπά" δεν λειτουργούν
στην πυρηνική εποχή***

Υπήρξε ίσως μια εποχή στα παλιότερα χρόνια όπου ένας ονομαστός βιομήχανος μπορούσε να λέει "Στα παλιά μου τα παπούτσια ο κόσμος" και να μην ζημιώνεται. Ακόμα και μέχρι τον 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο, όταν τα καταναλωτικά αγαθά ήταν σπάνια, οι πωλητές, οι υπεύθυνοι πωλήσεων και οι επιχειρηματίες μπορούσαν να υιοθετούν ατιμώρητα μια τέτοια στάση.

Παλιά, πριν από τη "χειραφέτηση της γυναίκας", οι ανθρώπινες σχέσεις στο σπίτι ήταν επίσης απλή υπόθεση. Ο σύζυγος και πατέρας έπαιζε απλούστατα το ρόλο του κυρίου και αφέντη· αν τα κατάφερνε σε αυτό, δεν υπήρχε πρόβλημα, τουλάχιστον επιφανειακά.

Οι καιροί όμως έχουν αλλάξει, και οι άνθρωποι που ζουν στο παρελθόν και προσπαθούν να εφαρμόσουν τις μεθόδους "του αραμπά" στην πυρηνική εποχή αφήνονται στο περιθώριο, και μένουν πολύ πίσω από τους πυραυλοκίνητους ειδικούς στις σύγχρονες ανθρώπινες σχέσεις.

Καθώς ο πολιτισμός προοδεύει, καθώς οι νέες εφευρέσεις συρρικνώνουν όλο και περισσότερο τον κόσμο μας, καθώς η οικονομική ζωή μας γίνεται περισσότερο εξειδικευμένη και περίπλοκη, οι άλλοι άνθρωποι αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία για μας.

Ο κόσμος του Ντέιβιντ Κρόκετ δεν υπάρχει πια

Ο Ντέιβιντ Κρόκετ, αυτή η μυθική φιγούρα της αμερικάνικης παράδοσης, ήταν σκληροτράχηλος ατομιστής· μπορούσε να είναι. Την εποχή του, οι άνθρωποι δεν εξαρτώνταν τόσο πολύ από τους άλλους όσο σήμερα. Το αν θα έτρωγε αρκουδίσια μπριζόλα για βραδινό ή ξαναζεσταμένο λαγό στιφάδο εξαρτιόταν σε μεγάλο βαθμό από την όρεξή του και την τέχνη του στο κυνήγι. Όμως, το

αν η κυρία Γκίμπλιν θα γευτεί ή όχι κόντρα φιλέτο πρώτης διαλογής μπορεί κάλλιστα να εξαρτηθεί από τις ανθρώπινες σχέσεις της με το χασάπη της γειτονιάς και από το αν ο σύζυγός της είχε ή όχι επιτυχία στις συναλλαγές του με τους άλλους ανθρώπους την περασμένη εβδομάδα.

Ο Ντέιβιντ Κρόκετ δεν χρειαζόταν σχεδόν τίποτε άλλο από την τέχνη του στο να χειρίζεται την καραμπίνα του. Αλλά στον σύγχρονο κόσμο μας, ακόμα και οι επαγγελματικές ικανότητες ωχριούν μπροστά στην τέχνη της συμπεριφοράς προς τους ανθρώπους. Επιτρέψτε μου να σας δώσω ένα-δύο παραδείγματα:

Η "μηχανική των ανθρώπινων σχέσεων" είναι σημαντικότερη από τις τεχνικές γνώσεις

Αν υπάρχει σήμερα ένα επάγγελμα που να φαίνεται να εξαρτάται αποκλειστικά από την τεχνική κατάρτιση, αυτό ασφαλώς είναι το επάγγελμα του μηχανικού. Κι όμως, το Πανεπιστήμιο Purdue κράτησε λεπτομερή στοιχεία για τους αποφοίτους μηχανικούς του για περίοδο πέντε ετών. Ύστερα, τα ετήσια εισοδήματα των αποφοίτων με τους μεγαλύτερους βαθμούς στη σχολή, εκείνων που είχαν μάθει στην εντέλεια όλες τις τεχνικές γνώσεις και φαίνονταν να διαθέτουν την ευφυΐα για να εξασκήσουν άριστα το επάγγελμά τους, συγκρίθηκαν με τα εισοδήματα των αποφοίτων με τους χαμηλότερους βαθμούς. Η διαφορά ήταν ελάχιστη, μόλις 200 δολάρια το χρόνο.

Όταν όμως εξετάστηκαν τα εισοδήματα των αποφοίτων οι οποίοι είχαν επιδείξει αξιοσημείωτη ικανότητα στη συναναστροφή με τους άλλους ανθρώπους σε κοινωνικές περιστάσεις, βρέθηκε ότι αυτοί κέρδιζαν κατά 15% περισσότερο από εκείνους της ομάδας των "έξυπνων", και 33% περισσότερο από την ομάδα με χαμηλές επιδόσεις σε θέματα προσωπικότητας.

Αποτελεί ειρωνεία ότι σήμερα πολλοί άνθρωποι ενδιαφέρονται πολύ να βελτιώσουν την προσωπικότητά τους, κι όμως δίνουν μικρή ή και καθόλου σημασία στις τεχνικές των ανθρώπινων σχέ-

σεων. Κι όμως, όπως επισήμανε ο διακεκριμένος ψυχολόγος Δρ. Άλμπερτ Έντουαρντ Γουίγκαμ, όταν αναγάγουμε την *προσωπικότητα* στα βασικά συστατικά της, βρίσκουμε ότι δεν είναι τίποτε περισσότερο από την ικανότητα να *προκαλούμε το ενδιαφέρον* των άλλων και να τους *εξυπηρετούμε*.

Οι άλλοι άνθρωποι θα υπάρχουν πάντα

Είτε μας αρέσει είτε όχι, οι άλλοι άνθρωποι θα υπάρχουν πάντοτε. Στον σύγχρονο κόσμο μας, είναι εντελώς αδύνατο να βιώσουμε την ευτυχία ή την επιτυχία αν δεν λάβουμε υπόψη μας τους άλλους.

Ο γιατρός, ο δικηγόρος, ο πωλητής που γνωρίζει τη μεγαλύτερη επιτυχία δεν είναι κατ' ανάγκη ο εξυπνότερος, ούτε ο καλύτερα καταρτισμένος στις τεχνικές λεπτομέρειες του επαγγέλματός του. Η πωλήτρια που πουλάει τα περισσότερα εμπορεύματα και το διασκεδάζει περισσότερο δεν είναι κατ' ανάγκη η ομορφότερη ούτε η εξυπνότερη.

Το πιο ευτυχισμένο αντρώγυνο δεν είναι το ζευγάρι με τα ομορφότερα πρόσωπα ή τα πιο αθλητικά σώματα.

Αναζητήστε τους επιτυχημένους σε κάθε τομέα και θα ανακαλύψετε έναν άντρα ή μια γυναίκα που έχουν μάθει στην εντέλεια την τέχνη των σχέσεων με τους ανθρώπους, κάποιον που "έχει τον τρόπο του" με τους άλλους.

Δοκιμασμένες μέθοδοι για να αποκτήσετε αυτό που θέλετε

Για μένα, το ζήτημα των επιτυχημένων σχέσεων με τους άλλους ανθρώπους είχε ανέκαθεν τεράστιο ενδιαφέρον. Για χρόνια μελετούσα τους επιτυχημένους άνδρες και γυναίκες που ήξερα, προσπαθώντας να καταλάβω τι ήταν αυτό που τους έκανε να ξεχωρίζουν. Μελετούσα επίσης αποτυχημένους άνδρες και γυναίκες, με τον ίδιο σκοπό. Διάβαζα οτιδήποτε έπεφτε στα χέρια μου σχετικά με το θέμα, διαπίστωσα όμως ότι τα περισσότερα βιβλία με αντι-

κείμενο τις ανθρώπινες σχέσεις δεν βασίζονταν σε εμπειρισταωμένη μελέτη τού πώς συμπεριφέρονται οι άνθρωποι και του τι πραγματικά επιθυμούν. Αντίθετα, περιείχαν τις προσφιλείς απόψεις του συγγραφέα σχετικά με το πώς *θα έπρεπε* να ενεργούν οι άνθρωποι και το τι "πρέπει" να επιθυμούν. Επρόκειτο είτε για ηθικοπλαστικά δοκίμια για το πώς να εξευμενίζει κανείς τους άλλους *απαρνούμενος* κάθε ικανοποίηση για τον εαυτό του, είτε για συμβουλές για το πώς να εξουσιάζει κανείς τους άλλους επιδεικνύοντας "ισχυρή προσωπικότητα".

Ωστόσο, με τον καιρό διαπίστωσα ότι υπήρχαν άνδρες και γυναίκες που χρησιμοποιούσαν αθόρυβα μεθόδους και τεχνικές που *λειτούργούσαν*, καταφέρνοντας όχι μόνο να αντεπεξέρχονται στις σχέσεις τους με τους άλλους αλλά και να αποκτούν ό,τι επιθυμούσαν.

Το παράδοξο είναι ότι πολλές από τις μεθόδους και τεχνικές που χρησιμοποιούσαν αυτοί οι άνθρωποι ήταν οι ίδιες παλιές τεχνικές που περιγράφονταν στα βιβλία από χρόνια, με μία όμως μεγάλη διαφορά. Δεν τις εφαρμόζαν επιφανειακά, σαν τεχνάσματα, αλλά με *κατανόηση της ανθρώπινης φύσης*. Τις χρησιμοποιούσαν ως *αρχές* και όχι ως κοινοτοπίες.

Η δεξιότητα εξαρτάται από την εκμάθηση ορισμένων βασικών αρχών

Η δεξιότητα στις ανθρώπινες σχέσεις είναι παρόμοια με τη δεξιότητα σε κάθε άλλο τομέα, κατά το ότι η επιτυχία εξαρτάται από την κατανόηση και τη σε βάθος εκμάθηση ορισμένων βασικών γενικών αρχών. Δεν αρκεί να ξέρετε *τι* να κάνετε, πρέπει να γνωρίζετε και *γιατί* το κάνετε.

Μην είστε "μονόχορδος". Σε ό,τι αφορά τις βασικές αρχές, όλοι οι άνθρωποι είναι ίδιοι. Κι όμως, ο κάθε άνθρωπος που συναντάτε είναι διαφορετικός. Αν προσπαθούσατε να μάθετε ένα "κολπάκι" που να σας βοηθάει να συναναστρέφεστε με επιτυχία τον κάθε ξεχωριστό άνθρωπο που συναντάτε, το εγχείρημα θα ήταν

καταδικασμένο σε αποτυχία, ακριβώς όπως ο πιανίστας θα ήταν αδύνατον να παίζει αν ήταν αναγκασμένος να μαθαίνει καθένα μουσικό κομμάτι σαν κάτι το εντελώς νέο και μοναδικό.

Αυτό που κάνει ο πιανίστας είναι να μαθαίνει ορισμένες αρχές. Μαθαίνει ορισμένα βασικά πράγματα σχετικά με τη μουσική. Εξασκείται, με ορισμένες ασκήσεις, προκειμένου να αναπτύξει δεξιότητες στο πιάνο. Όταν μάθει καλά αυτά τα βασικά πράγματα, μπορεί να παίζει *οποιοδήποτε* μουσικό κομμάτι του δώσουμε, με λίγη εξάσκηση και περαιτέρω εκμάθηση. Γιατί, παρόλο που κάθε επιμέρους μουσικό κομμάτι είναι διαφορετικό από κάθε άλλο, το πιάνο έχει μόνο 88 πλήκτρα και η μουσική κλίμακα έχει μόνο οκτώ νότες.

Είτε είστε πιανίστας είτε όχι, μπορείτε γρήγορα να μάθετε να παίζετε μια "όμορφη συγχορδία" στα πλήκτρα του πιάνου. Με λίγο περισσότερη υπομονή, μπορείτε να μάθετε να παίζετε μία-μία όλες τις συγχορδίες που χρησιμοποιεί ένας σολίστας. Αυτό όμως δεν σας κάνει σολίστα. Αν επιχειρούσατε να δώσετε κοντσέρτο, θα τα κάνατε θάλασσα.

Το να επηρεάζεις τους ανθρώπους είναι τέχνη, δεν είναι τέχνασμα. Κατά παρόμοιο τρόπο, το ίδιο συμβαίνει όταν προσπαθήσετε να μάθετε μερικά τεχνάσματα "επηρεασμού των ανθρώπων" και τα εφαρμόσετε επιφανειακά, μηχανικά. Ενώ εξωτερικά θα κάνετε τις ίδιες κινήσεις όπως οι άνδρες και οι γυναίκες που "έχουν τον τρόπο τους" με τους ανθρώπους, για κάποιο λόγο δεν θα έχετε αποτελέσματα. Θα χτυπάτε τα ίδια πλήκτρα αλλά δεν θα βγαίνει μουσική.

Σκοπός του βιβλίου αυτού δεν είναι να σας διδάξει κάποιες εύκολες συγχορδίες αλλά να σας βοηθήσει να μάθετε στην εντέλεια πιάνο· όχι να σας διδάξει μερικά κολπάκια για να τα καταφέρνετε με τους ανθρώπους, αλλά να σας προσφέρει "τεχνογνωσία" βοηθώντας σας να κατανοήσετε την ανθρώπινη φύση και για ποιο λόγο οι άνθρωποι ενεργούν όπως ενεργούν.

ΕΙΠΑΝ ΓΙΑ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΑΥΤΟ:

"Πολύ προσγειωμένο και γραμμένο σε γλώσσα που καταλαβαίνει ο καθένας."

— CHARLES G. NICHOLS, *Διευθυντής* του Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, Πρώην Πρόεδρος του National Retail Dry Goods Association

"Εξαιρετικό! Πρόκειται να ωφελήσει... ιδίως τους ανερχόμενους." — ARTHUR H. MOPLEY, *Πρόεδρος* της Parade Publications.

"Μια από τις πιο απλές και πρακτικές επενδύσεις που υπάρχουν. Θα έπρεπε να θεωρηθεί υποχρεωτικό ανάγνωσμα για τους περισσότερους από μας." — FRANK W. ABRAMS, *Πρώην Πρόεδρος* του Δ.Σ. της Esso Standard Oil Company.

"Μόνο μία λέξη τού ταιριάζει: 'εκπληκτικό'! Είναι αδύνατον να διαβάσετε μια τυχαία παράγραφο σε οποιοδήποτε κεφάλαιο και να μην ωφεληθείτε κάτι." — FRANK C. CLEARY, *Αντιπρόεδρος* της Warner-Lambert International

"Ένα απόλυτα προσγειωμένο βιβλίο για τις ανθρώπινες σχέσεις το οποίο βασίζεται στο πώς αντιδρούν πράγματι οι άνθρωποι και όχι στο πώς θα έπρεπε να αντιδρούν." — KENNETH McFARLAND, Εκπαιδευτικός σύμβουλος και υπεύθυνος διαλέξεων στην General Motors Corp., Διευθυντής Εκπαίδευσης στην American Trucking Association, Inc.

"Βασικές αλήθειες για το πώς να έχετε επιτυχημένες σχέσεις με τους ανθρώ-

πους. Γεμάτο παραδείγματα της εφαρμογής αυτών των βασικών αρχών στις υποθέσεις της καθημερινής ζωής." — D. C. BUELL, *Διευθυντής* του Γραφείου Εκπαίδευσης Σιδηροδρομικών.

"Θα έπρεπε να ζήσετε πολλές ζωές για να αντλήσετε μόνο από την πείρα σας τις γνώσεις που τόσο γλαφυρά παρουσιάζονται σχετικά με τις ανθρώπινες σχέσεις." — CHARLES A. CERAMI, *Ειδικός σύμβουλος του Αντιπροέδρου* της Austenal Laboratories, Inc.

"Νόμιζα ότι ήξερα πολλές από τις απαντήσεις – αλλά έμαθα πολύ περισσότερες. Σκοπεύω να ξαναδιαβάσω το βιβλίο κατά καιρούς για να φρεσκάρω τις γνώσεις μου σχετικά με την τέχνη των ανθρώπινων σχέσεων." — ΔΙΚΑΣΤΗΣ JACOB M. BRAUDE, Δημοτικό Δικαστήριο Σικάγου.

"Ένα χρυσωρυχείο πρακτικών, διεξοδικά δοκιμασμένων μεθόδων σχετικά με το πώς να κάνετε τους άλλους να προσπαθούν εύλκρινά να σας χαρίσουν επιτυχία και ευτυχία." — DR. O. A. BATTISTA, *Επικεφαλής Αναλυτικών Εργαστηρίων* του Τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης της American Viscose Corporation.



ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Στουρνάρη 27Β, 10682 Αθήνα, Τηλ. 210-3832044

Επισκεφθείτε μας στο Internet:
www.kildarithmos.gr

ISBN 978-960-461-096-9



9 789604 610969