

ΕΙΔΙΚΗ ΕΠΕΤΕΙΑΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

*Πώς να κερδίζεις  
φίλους και να  
επηρεάζεις τους  
ανθρώπους*

ΕΟΡΤΑΣΤΙΚΟ  
ΓΙΑ ΤΑ 70 ΧΡΟΝΙΑ  
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΤΟΥ  
ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ

ΤΟ ΠΡΩΤΟ – ΚΑΙ ΑΚΟΜΗ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ –  
ΒΙΒΛΙΟ ΣΤΟ ΕΙΔΟΣ ΤΟΥ,  
ΠΟΥ ΘΑ ΣΕ ΟΔΗΓΗΣΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ



**DALE**  
**CARNEGIE**



# Περιεχόμενα

Πρόλογος στην αναθεωρημένη έκδοση.....	11
Σημείωμα για την ελληνική έκδοση .....	15
Πώς γράφτηκε αυτό το βιβλίο — και γιατί από τον Ντέηλ Κάρνεγκι .....	17
Εννέα συμβουλές για να κερδίσεις όσο γίνεται περισσότερα από αυτό το βιβλίο .....	25

## ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

### Βασικές τεχνικές χειρισμού των ανθρώπων

<b>1</b>	«ΑΝ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΠΙΕΙΣ ΓΑΛΛΑ, ΜΗΝ ΚΛΩΤΣΑΣ ΤΗΝ ΚΑΡΔΑΡΑ» .....	33
<b>2</b>	ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΤΗΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ.....	51
<b>3</b>	«ΟΠΟΙΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΤΟ ΚΑΤΑΦΕΡΕΙ ΑΥΤΟ, ΕΧΕΙ ΜΑΖΙ ΤΟΥ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ. ΟΠΟΙΟΣ ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ, ΠΟΡΕΥΕΤΑΙ ΔΡΟΜΟ ΜΟΝΑΧΙΚΟ».....	68

## ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Έξι τρόποι για να αρέσεις στους ανθρώπους

- |   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | ΚΑΝΕ ΑΥΤΟ ΚΑΙ ΘΑ ΣΕ<br>ΚΑΛΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΠΑΝΤΟΥ .....                  | 93  |
| 2 | ΕΝΑΣ ΑΠΛΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ<br>ΚΑΝΕΙΣ ΚΑΛΗ ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ.....       | 109 |
| 3 | ΑΝ ΔΕΝ ΤΟ ΚΑΝΕΙΣ ΑΥΤΟ,<br>ΠΗΓΑΙΝΕΙΣ ΚΑΤΕΥΘΕΙΑΝ ΓΙΑ ΦΑΣΑΡΙΕΣ ..... | 119 |
| 4 | ΕΝΑΣ ΕΥΚΟΛΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ<br>ΓΙΝΕΙΣ ΚΑΛΟΣ ΣΥΝΟΜΙΛΗΤΗΣ .....      | 130 |
| 5 | ΠΩΣ ΝΑ ΠΡΟΚΑΛΕΙΣ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ<br>ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ .....                 | 142 |
| 6 | ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ<br>ΝΑ ΣΕ ΣΥΜΠΑΘΟΥΝ ΑΜΕΣΩΣ .....      | 148 |

## ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

Πώς να συμφωνούν οι άλλοι με τις απόψεις σου

- |   |   |     |
|---|---|-----|
| 1 | ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΕΙΣ<br>ΣΕ ΜΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ .....                         | 165 |
| 2 | ΕΝΑΣ ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ<br>ΕΧΘΡΟΥΣ —ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΟΝ ΑΠΟΦΥΓΕΙΣ ..... | 175 |
| 3 | ΑΝ ΕΧΕΙΣ ΑΔΙΚΟ, ΠΑΡΑΔΕΞΟΥ ΤΟ.....   | 189 |
| 4 | ΜΙΑ ΣΤΑΓΟΝΑ ΜΕΛΙ .....  | 199 |

5	ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΤΟΥ ΣΩΚΡΑΤΗ.....	210
6	Η ΒΑΛΒΙΔΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΠΟΝΩΝ .....	217
7	ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ .....	223
8	ΜΙΑ ΣΥΝΤΑΓΗ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΘΑΥΜΑΤΑ .....	230
9	ΚΑΤΙ ΠΟΥ ΤΟ ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΠΑΝΤΕΣ.....	237
10	ΜΙΑ ΕΚΚΛΗΣΗ ΠΟΥ ΑΡΕΣΕΙ ΣΕ ΟΛΟΥΣ .....	247
11	ΤΟ ΚΑΝΟΥΝ ΣΤΙΣ ΤΑΙΝΙΕΣ. ΤΟ ΚΑΝΟΥΝ ΣΤΗΝ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ. ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΜΗΝ ΤΟ ΚΑΝΕΙΣ ΚΑΙ ΕΣΥ; .....	254
12	ΟΤΑΝ ΔΕΝ ΠΙΑΝΟΥΝ ΟΛΑ ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ, ΔΟΚΙΜΑΣΕ ΑΥΤΟ .....	260

## ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

Έξι τρόποι για να αρέσεις στους ανθρώπους

1	ΑΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΚΡΙΤΙΚΗ, ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΩΣΤΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ .....	269
2	ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΚΡΙΤΙΚΗ — ΧΩΡΙΣ ΝΑ ΣΕ ΑΝΤΙΠΑΘΗΣΟΥΝ .....	276
3	ΝΑ ΜΙΛΑΣ ΠΡΩΤΑ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΑ ΣΟΥ ΛΑΘΗ.....	281
4	ΣΕ ΚΑΝΕΝΑ ΔΕΝ ΑΡΕΣΕΙ ΝΑ ΤΟΝ ΔΙΑΤΑΖΟΥΝ.....	287

<b>5</b>	<b>ΑΦΗΣΕ ΤΟΝ ΑΛΛΟΝ ΝΑ ΣΩΣΕΙ ΤΟ ΓΟΗΤΡΟ ΤΟΥ</b> .....	290
<b>6</b>	<b>ΠΩΣ ΝΑ ΠΑΡΑΚΙΝΕΙΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ</b> .....	295
<b>7</b>	<b>«ΚΑΛΛΙΟ ΝΑ ΜΟΥ ΒΓΕΙ ΤΟ ΜΑΤΙ ΠΑΡΑ ΤΟ ΟΝΟΜΑ!»</b> .....	302
<b>8</b>	<b>ΚΑΝΕ ΤΟ ΛΑΘΟΣ ΝΑ ΜΟΙΑΖΕΙ ΕΥΚΟΛΟ ΝΑ ΔΙΟΡΘΩΘΕΙ</b> .....	308
<b>9</b>	<b>ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩΣ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ ΕΣΥ</b> .....	314
	Το γρήγορο μονοπάτι προς τη διάκριση από τον Λόουελ Τόμας□ .....	323
	Τα σεμινάρια του Ντέηλ Κάρνεγκι.....	339
	Άλλα βιβλία .....	341
	Οι εμπειρίες μου από την εφαρμογή όσων έμαθα από αυτό το βιβλίο.....	343
	Ευρετήριο .....	345
	Πρόσωπα και τοποθεσίες.....	354

# 1

---

## ΚΑΝΕ ΑΥΤΟ ΚΑΙ ΘΑ ΣΕ ΚΑΛΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΠΑΝΤΟΥ

Γιατί να διαβάσεις αυτό το βιβλίο για να μάθεις πώς να κερδίζεις φίλους; Γιατί να μη μελετήσεις την τεχνική του μεγαλύτερου μαγνήτη φίλων που έχει γνωρίσει ο κόσμος; Ποιος είναι; Μπορεί να τον συναντήσεις αύριο μπροστά σου, να έρχεται από την άλλη μεριά του δρόμου. Όταν σε πλησιάσει στα τρία μέτρα, θα αρχίσει να σου κουνάει την ουρά του. Αν κοντοσταθείς και του δώσεις ένα χάδι, σχεδόν θα βγει από το πετσί του για να σου δείξει πόσο σε αγαπάει. Και το γνωρίζεις ότι πίσω από αυτή την επίδειξη τρυφερότητας εκ μέρους του δεν υπάρχουν απώτερα κίνητρα: ούτε ακίνητα θέλει να σου πουλήσει, ούτε να σε παντρευτεί.

Στάθηκες ποτέ σου να σκεφτείς ότι ο σκύλος είναι το μοναδικό ζωντανό που δεν χρειάζεται να δουλέψει για να ζήσει; Η κότα πρέπει να γεννάει αυγά, η αγελάδα να μας δίνει γάλα, και το καναρίνι να μας τραγουδάει. Ο σκύλος, όμως, βγάζει τα προς το ζην απλώς προσφέροντάς μας την αγάπη του.

Όταν ήμουν πέντε χρονών, ο πατέρας μου αγόρασε ένα μικρό κιτρινότριχο κουτάβι για πενήντα σεντς. Ήταν το φως και η χαρά της παιδικής μου ηλικίας. Κάθε απόγευμα στις τεσσερισήμισι, καθόταν στην μπροστινή αυλή κοιτάζοντας σταθερά με τα όμορφα μάτια του στο μονοπάτι, και μόλις άκουγε τη φωνή μου ή με έβλεπε μέσα από

τους θάμνους να κουνάω το καλάθάκι μου, έτρεχε σαν σφαίρα και ανέβαινε χωρίς ανάσα το λόφο για να με προϋπαντήσει με χαρούμενα χοροπηδητά και με εκστατικά γαβγίσματα.

Ο Τίτυ ήταν ο πιστός μου σύντροφος επί πέντε χρόνια. Έπειτα, μια τραγική νύχτα —δεν θα τη λησμονήσω ποτέ μου— σκοτώθηκε από έναν κεραυνό που έπεσε τρία μέτρα μπροστά μου. Ο θάνατος του Τίτυ ήταν η τραγωδία της παιδικής μου ηλικίας.

Ποτέ σου δεν διάβασες βιβλία ψυχολογίας, Τίτυ. Δεν τα χρειαζόσουν. Ήξερες από θεόσταλτο ένστικτο ότι μπορείς να κάνεις περισσότερους φίλους μέσα σε δύο μήνες δείχνοντας ειλικρινές ενδιαφέρον για τους άλλους παρά σε δύο χρόνια προσπαθώντας να κάνεις τους άλλους να ενδιαφερθούν για εσένα. Να το επαναλάβω. Μπορείς να κάνεις περισσότερους φίλους μέσα σε δύο μήνες δείχνοντας ειλικρινές ενδιαφέρον για τους άλλους παρά σε δύο χρόνια προσπαθώντας να κάνεις τους άλλους να ενδιαφερθούν για εσένα.

Και όμως, όλοι μας γνωρίζουμε ανθρώπους που σφάλλουν σε όλη τους τη ζωή προσπαθώντας να μαγέψουν άλλους ανθρώπους και να κερδίσουν το ενδιαφέρον τους.

Φυσικά, δεν τα καταφέρνουν. Οι άνθρωποι δεν ενδιαφέρονται για εσένα. Οι άνθρωποι δεν ενδιαφέρονται για εμένα. Οι άνθρωποι ενδιαφέρονται για τον εαυτό τους —πρωί, μεσημέρι, βράδυ.

Η τηλεφωνική εταιρεία της Νέας Υόρκης έκανε μια λεπτομερή ανάλυση των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων για να διαπιστώσει ποια λέξη χρησιμοποιείται πιο συχνά. Μάντεψες σωστά: η προσωπική αντωνυμία «εγώ». «Εγώ». «Εγώ». Σε 500 τηλεφωνικές συνομιλίες χρησιμοποιήθηκε 3900 φορές. «Εγώ». «Εγώ». «Εγώ». «Εγώ».

Όταν πέσει στα χέρια σου μια ομαδική φωτογραφία όπου βρίσκεσαι μέσα και εσύ, ποιο πρόσωπο αναζητάς πρώτο;

Αν προσπαθούμε απλώς να εντυπωσιάσουμε τους ανθρώπους και να τους κάνουμε να ενδιαφερθούν για εμάς, δεν πρόκειται να έχουμε ποτέ πραγματικούς, ειλικρινείς φίλους. Οι φίλοι, οι αληθινοί φίλοι, δεν γίνονται έτσι.



Ο Ναπολέον, που το δοκίμασε, είπε στην τελευταία του συνάντηση με την Ιωσηφίνα: «Ιωσηφίνα, ήμουν ο πιο καλότυχος άνθρωπος στον κόσμο· και όμως, ετούτη τη στιγμή, είσαι ο μοναδικός άνθρωπος στον κόσμο που μπορώ να στηριχτώ». Και οι ιστορικοί αμφιβάλλουν κατά πόσο μπορούσε να στηριχτεί ακόμη και σε εκείνην.

Ο Άλφρεντ Άντλερ<sup>[1]</sup>, ο διάσημος Βιεννέζος ψυχολόγος, έγραψε ένα βιβλίο με τίτλο *Η γνώση της ζωής*. Στο βιβλίο αυτό αναφέρει: «Το άτομο που αντιμετωπίζει τις περισσότερες δυσκολίες στη ζωή και προκαλεί τα περισσότερα τραύματα στους άλλους είναι το άτομο που δεν ενδιαφέρεται για τους συνανθρώπους του. Από τέτοια άτομα πηγάζουν όλες οι ανθρώπινες αποτυχίες».

Μπορείς να διαβάσεις πάμπολλους σοφούς τόμους ψυχολογίας χωρίς να συναντήσεις τίποτε πιο σημαντικό για εσένα και για εμένα. Η διαπίστωση του Άντλερ είναι τόσο πλούσια σε νοήματα, που θα την επαναλάβω, και μάλιστα με πλάγια γράμματα:

*«Το άτομο που αντιμετωπίζει τις περισσότερες δυσκολίες στη ζωή και προκαλεί τα περισσότερα τραύματα στους άλλους είναι το άτομο που δεν ενδιαφέρεται για τους συνανθρώπους του. Από τέτοια άτομα πηγάζουν όλες οι ανθρώπινες αποτυχίες».*

Κάποτε παρακολούθησα στο Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης μια σειρά μαθημάτων για τη συγγραφή σύντομων διηγημάτων· ένας από τους ομιλητές κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου ήταν ο αρχισυντάκτης ενός κορυφαίου περιοδικού. Μας είπε ότι μπορούσε να πάρει οποιαδήποτε από τις δεκάδες ιστορίες που περνούσαν καθημερινά από το γραφείο του και, αφού διαβάσει μερικές παραγράφους, να καταλάβει αν ο συγγραφέας αγαπάει τους ανθρώπους ή όχι. «Όταν οι συγγραφείς δεν αγαπάνε τους ανθρώπους», μας είπε, «οι άνθρωποι δεν αγαπούν τις ιστορίες τους».

Αυτός ο σκληροτράχηλος εκδότης σταμάτησε δύο φορές στη διάρκεια της ομιλίας του για τη μυθιστοριογραφία και μας ζήτησε

συγγνώμη που ακουγόταν σαν να μας κάνει κήρυγμα. «Σας λέω τα ίδια πράγματα που θα σας πει και ο παπάς της ενορίας σας, αλλά να θυμάστε ότι για να γίνετε πετυχημένοι συγγραφείς πρέπει να νοιάζεστε για τους ανθρώπους».

Αν αληθεύει αυτό για τη μυθιστοριογραφία, είναι βέβαιο ότι θα ισχύει και για την κατά πρόσωπο επικοινωνία με τους ανθρώπους.

Την τελευταία φορά που εμφανίστηκε στο Μπροντγουαίη ο Χάουαρντ Θέρστον,<sup>[2]</sup> πέρασα ένα απόγευμα στο καμαρίνι του —ο Θέρστον ήταν ο αναγνωρισμένος πρύτανης των ταχυδακτυλουργών. Επί σαράντα χρόνια ταξίδευε σε όλο τον κόσμο, ξανά και ξανά, δημιουργώντας ψευδαισθήσεις, κάνοντας το ακροατήριό του να σαστίζει και αφήνοντας τους ανθρώπους άναυδους από την έκπληξη. Περισσότεροι από 60 εκατομμύρια άνθρωποι πλήρωσαν το εισιτήριο για να δουν την παράστασή του και τα κέρδη του έφτασαν σχεδόν τα 2 εκατομμύρια δολάρια.

Ρώτησα τον κ. Θέρστον να μου πει το μυστικό της επιτυχίας του. Οπωσδήποτε δεν είχε να κάνει με κάποιες σπουδές του, αφού είχε φύγει μικρό παιδί από το σπίτι του, έζησε σαν περιφερόμενος άστεγος και λαθρεπιβάτης στα εμπορικά τρένα, κοιμόταν σε θημωνιές, ζητιάνευε φαγητό από πόρτα σε πόρτα, και έμαθε να διαβάζει παρατηρώντας από τα βαγόνια των τρένων τις επιγραφές κατά μήκος των σιδηροδρομικών γραμμών.

Μήπως είχε κάποιες εξαιρετικές γνώσεις ταχυδακτυλουργίας; Όχι· μου μίλησε για εκατοντάδες βιβλία που έχουν γραφτεί για τα ταχυδακτυλουργικά τεχνάσματα και για αμέτρητους ανθρώπους που γνώριζαν όσα γνώριζε και εκείνος. Εκείνος είχε όμως δύο πράγματα που δεν είχαν οι άλλοι. Το πρώτο ήταν η ικανότητά του να προβάλλει την προσωπικότητά του και πέρα από τα φώτα της ράμπας. Ήταν κορυφαίος σόουμαν. Ήταν γνώστης της ανθρώπινης φύσης. Ό,τι έκανε, κάθε χειρονομία του, κάθε απόχρωση στον τονισμό της φωνής του, κάθε ανασήκωμα των φρυδιών του, ήταν μελετημένα και δοκιμασμένα προσεκτικά από πριν και όλες του οι ενέργειες ήταν χρονομετρη-

μένες σε κλάσματα του δευτερολέπτου. Πέρα από όλα αυτά όμως, ο Θέρστον είχε αληθινό ενδιαφέρον για τους ανθρώπους. Μου είπε ότι πολλοί ταχυδακτυλουργοί κοιτάζουν το κοινό και λένε μέσα τους «Να και τα αποψινά κοροίδα μας, οι μπουρτζόβλαχοι· θα τους δουλέψω μια χαρά». Η μέθοδος του Θέρστον ήταν όμως εντελώς διαφορετική. Μου είπε ότι, κάθε φορά που ανέβαινε στη σκηνή, έλεγε μέσα του: «Είμαι ευγνώμων που ήρθαν να με δουν οι άνθρωποι αυτοί. Μου επιτρέπουν να κερδίζω τα προς το ζην με πολύ ευχάριστο τρόπο. Θα τους δώσω ό,τι καλύτερο μπορώ».

Μου ξεκαθάρισε ότι δεν έβγαине ποτέ του στα φώτα της ράμπας χωρίς να πει στον εαυτό του, ξανά και ξανά: «Αγαπώ το ακροατήριό μου. Αγαπώ το ακροατήριό μου». Γελιότητα; Παραλογισμός; Έχετε το προνόμιο να σκεφτείτε ό,τι θέλετε. Εγώ μεταφέρω απλώς τα λόγια του χωρίς κανένα σχόλιο· μια συνταγή που χρησιμοποιούσε ένας από τους μεγαλύτερους ταχυδακτυλουργούς όλων των εποχών.

Ο Τζορτζ Ντάικ από το Νορθ Γουόρεν της Πενσυλβάνιας αναγκάστηκε να κλείσει το βενζινάδικό του μετά από τριάντα χρόνια όταν κατασκευάστηκε πιο μακριά ο νέος αυτοκινητόδρομος. Δεν πέρασε καιρός και οι τεμπέλικες ημέρες της συνταξιοδότησης άρχισαν να του προκαλούν ανία· έτσι, άρχισε να γεμίζει το χρόνο του προσπαθώντας να παίξει μουσική με του παλιό βιολί του. Σύντομα άρχισε να ταξιδεύει στην περιοχή για να ακούσει μουσική και να συζητήσει με γνωστούς βιολιστές. Με τον ταπεινό και φιλικό του τρόπο άρχισε να ενδιαφέρεται συστηματικά για το παρελθόν και τα ενδιαφέροντα κάθε μουσικού που γνώριζε. Με την αναζήτηση αυτή, και ενώ δεν ήταν σπουδαίος βιολιστής ο ίδιος, έκανε πολλούς φίλους. Άρχισε να συμμετέχει σε διαγωνισμούς και σύντομα έγινε γνωστός στους φίλους της μουσικής κάουντρι στα ανατολικά των Ηνωμένων Πολιτειών ως «Μπάρμπα-Τζορτζ, ο βιολιτζής από την Κινζούα». Όταν άκουσα για πρώτη φορά τον Μπάρμπα-Τζορτζ, ήταν ήδη εβδομήντα δύο χρονών και γλένταγε κάθε στιγμή της ζωής του. Χάρη στο έμμονο ενδιαφέρον του για τους άλλους ανθρώπους, δημιούργησε μια καινούργια ζωή σε

μια ηλικία όπου οι περισσότεροι άνθρωποι θεωρούν ότι τα παραγωγικά τους χρόνια έχουν τελειώσει».

Αυτό ήταν άλλο ένα από τα μυστικά της εκπληκτικής δημοτικότητας του Θεόδωρου Ρούζβελτ. Ακόμη και οι υπηρέτες του τον αγαπούσαν. Ο θαλαμηπόλος του, ο Τζέιμς Ε. Έημος, έγραψε γι' αυτόν ένα βιβλίο με τίτλο *Theodore Roosevelt, Hero to His Valet* (Θεόδωρος Ρούζβελτ, Ήρωας στα μάτια του βαλέ του). Στο βιβλίο αυτό, ο Έημος περιγράφει το επόμενο χαρακτηριστικό περιστατικό:

Μια φορά, η γυναίκα μου ρώτησε τον Πρόεδρο πώς είναι η ασπροπέρδικα. Δεν είχε δει ποτέ της και εκείνος της έκανε πλήρη περιγραφή. Κάποια στιγμή, αργότερα, χτύπησε το τηλέφωνο στην αγροικία μας. (Ο Έημος με τη γυναίκα του ζούσαν σε μια μικρή αγροικία στο κτήμα του Ρούζβελτ στο Ουστερ Μπαίη.) Το σήκωσε η γυναίκα μου και ήταν ο ίδιος ο κ. Ρούζβελτ. «Τηλεφώνησε», της είπε, «για να την ενημερώσει ότι μια ασπροπέρδικα έκοβε βόλτες μπροστά στο παράθυρό της» και «αν κοίταζε έξω, μπορεί να κατάφερνε να την δει». Τέτοια μικροπράγματα δείχνουν το χαρακτήρα του. Κάθε φορά που περνούσε από την αγροικία μας, τον ακούγαμε να φωνάζει: «Ου-ου Ανν»; ή «Ου-ου Τζέιμς»! Ήταν ο φιλικός χαιρετισμός του καθώς περνούσε.

Πώς θα μπορούσαν οι άνθρωποί του να μην αγαπούν έναν τέτοιο άνθρωπο; Πώς θα μπορούσε οποιοσδήποτε να μην τον αγαπάει;

Μια ημέρα, ο Ρούζβελτ επισκέφθηκε το Λευκό Οίκο όταν απουσίαζαν ο Πρόεδρος και η κ. Ταφτ. Απόδειξη για το ειλικρινές ενδιαφέρον του για τους απλούς ανθρώπους ήταν ότι εκείνη την ημέρα χαιρέτισε όλο το παλιό προσωπικό του Λευκού Οίκου με το μικρό τους όνομα —ακόμη και τις λαντζέρισες.

«Όταν είδε την Άλις, την παραμαγείρισα», γράφει ο Άρτσι Μπατ,<sup>[1]</sup> «την ρώτησε αν εξακολουθεί να φτιάχνει “εκείνο το καλαμποκόψωμο.” Η Άλις του είπε ότι το έφτιαχνε καμιά φορά για το προσωπικό, αλλά κανένας από τους μεγάλους δεν το έτρωγε πια.

«“Δεν ξέρουν τι χάνουν,” βρόντηξε ο Ρούζβελτ, “και θα το πω στον Πρόεδρο όταν τον δω.”

«Η Άλις του έφερε ένα κομμάτι σε ένα πιάτο και εκείνος το πήρε και άρχισε να το τρώει πηγαίνοντας στο γραφείο του, χαιρετώντας τους κηπουρούς και τους εργάτες στο δρόμο του...

«Μιλούσε σε όλους όπως ακριβώς τους μιλούσε και στο παρελθόν. Ο Αικ Χούβερ, που ήταν επικεφαλής υποδοχής στο Λευκό Οίκο επί σαράντα χρόνια, είπε με δάκρυα στα μάτια του: “Είναι η μοναδική ευτυχισμένη ημέρα μας εδώ και δύο χρόνια και κανένας μας δεν θα την άλλαζε ούτε για εκατό δολάρια”».

Η ίδια φροντίδα για τους καθημερινούς ανθρώπους βοήθησε τον αντιπρόσωπο πωλήσεων Έντουαρντ Μ. Σάικς νεότερο από το Τσάθαμ του Νιου Τζέρσεϊ να κρατήσει το λογαριασμό ενός πελάτη του. «Πριν πολλά χρόνια», μας είπε, «είχα αναλάβει τους πελάτες της Johnson and Johnson στην περιοχή της Μασαχουσέτης. Ένας λογαριασμός ήταν ενός φαρμακοποικιλοπωλείου<sup>†</sup> στο Χίνγκαμ. Κάθε φορά που πήγαινα σε εκείνο το κατάστημα, συζητούσα πάντα λίγα λεπτά με την υπάλληλο στα αναψυκτικά και με τον υπάλληλο στον πάγκο πριν πάω να συζητήσω με τον ιδιοκτήτη για να πάρω τις παραγγελίες του. Μια ημέρα, όταν πήγα στον ιδιοκτήτη του καταστήματος, μου είπε να φύγω επειδή δεν ενδιαφερόταν πια να αγοράζει προϊόντα J&J επειδή είχε την εντύπωση ότι επικέντρωναν τις δραστηριότητές τους περισσότερο στα καταστήματα τροφίμων και στα καταστήματα πωλήσεων με εκπτώσεις εις βάρος του μικρού φαρμακοποικιλοπωλείου. Έφυγα με την ουρά στα σκέλια και οδηγούσα πολλές ώρες άσκοπα στους δρόμους της πόλης. Τελικά, αποφάσισα να επιστρέψω και να

---

<sup>†</sup> **φαρμακοποικιλοπωλείο** [drugstore]: Παλαιότερα, πριν από τα πολυκαταστήματα και τις υπεραγορές, τα φαρμακεία συστεγάζονταν στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής με μικρές υπεραγορές που πρόσφεραν σχεδόν τα πάντα, τις περισσότερες ώρες της ημέρας.

προσπαθήσω τουλάχιστον να εξηγήσω στον ιδιοκτήτη του καταστήματος την πολιτική της εταιρείας.

«Όταν επέστρεψα, χαιρέτησα όπως συνήθως την υπάλληλο στα αναψυκτικά και με τον υπάλληλο στον πάγκο. Μπαίνοντας στου ιδιοκτήτη, μου χαμογέλασε και με καλωσόρισε ξανά. Μετά μου έδωσε τη διπλάσια παραγγελία από τη συνηθισμένη. Τον κοίταξα έκπληκτος και αναρωτήθηκα τι είχε συμβεί από την προηγούμενη επίσκεψή μου, πριν από λίγες μόνο ώρες. Μου έδειξε το νεαρό στα αναψυκτικά και μου είπε ότι αφού έφυγα, ο νεαρός ήρθε και του είπε ότι ήμουν από τους λίγους αντιπροσώπους που έρχονταν για πωλήσεις στο κατάστημα και έκαναν τον κόπο να πουν σε εκείνον και στους υπόλοιπους στο μαγαζί μια καλημέρα. Του είπε ακόμη ότι αν υπήρχε κάποιος αντιπρόσωπος που άξιζε να συνεργάζεται μαζί του, αυτός ήμουν εγώ. Ο ιδιοκτήτης συμφώνησε και παρέμεινε πιστός πελάτης. Ποτέ δεν ξέχασα ότι το πραγματικό ενδιαφέρον για τους άλλους ανθρώπους είναι μια πολύ σημαντική αρετή για κάθε πωλητή —στην πραγματικότητα, για τον καθένα».

Ανακάλυψα από προσωπικές μου εμπειρίες ότι μπορείς να κερδίσεις την προσοχή και το χρόνο και τη συνεργασία ακόμη και των πιο περιζήτητων ανθρώπων, αρκεί να τους δείξεις το ειλικρινές ενδιαφέρον σου. Θα το αποδείξω με ένα παράδειγμα.

Πριν από μερικά χρόνια είχα οργανώσει ένα σεμινάριο για μυθιστοριογραφία στο Ινστιτούτο Τεχνών και Επιστημών του Μπρούκλιν και θέλαμε να προσκαλέσουμε κάποιους διακεκριμένους και πολυσχολους συγγραφείς όπως η Κάθλιν Νόρις,<sup>□</sup> η Φάνι Χερστ,<sup>□</sup> η Άιντα Τάρμπελ,<sup>□</sup> ο Άλμπερτ Πέησον Τέρχιουν,<sup>□</sup> και ο Ρούπερτ Χιουζ<sup>□</sup> να έρθουν στο Μπρούκλιν και να μας χαρίσουν κάτι από την πείρα τους. Τους γράψαμε λοιπόν, λέγοντας πόσο θαυμάζουμε το έργο τους και πόσο πολύ μας ενδιέφερε να ακούσουμε τις συμβουλές τους και να μάθουμε τα μυστικά της επιτυχίας τους.

Σε κάθε επιστολή υπέγραψαν οι περίπου εκατόν πενήντα ακροατές του σεμιναρίου. Γράψαμε πως κατανοούσαμε ότι οι συγγραφείς

αυτοί ήταν πολυάσχολοι και δεν θα μπορούσαν να ετοιμάσουν ολόκληρη διάλεξη. Γι' αυτό εσωκλείσαμε έναν κατάλογο με ερωτήσεις που θα θέλαμε να μας απαντήσουν, σχετικές με τον εαυτό τους και τις μεθόδους εργασίας τους. Αυτό τους άρεσε. Σε ποιον δεν θα άρεσε; Άφησαν λοιπόν τα σπίτια τους και ταξίδεψαν μέχρι το Μπρούκλιν για να μας δώσουν ένα χέρι βοήθειας.

Χρησιμοποιώντας την ίδια μέθοδο έπεισα τον Λέσλι Μ. Σω,<sup>□</sup> υπουργό Οικονομικών στην κυβέρνηση του Θεόδωρου Ρούζβελτ, τον Τζορτζ Γ. Γουίκερσαμ<sup>□</sup>, υπουργό Δικαιοσύνης στην κυβέρνηση Ταφτ, τον Γουίλιαμ Τζένινγκς Μπράιαν,<sup>□</sup> τον Φραγκλίνο Ντ. Ρούζβελτ, και πολλούς άλλους διακεκριμένους ανθρώπους να έρθουν να μιλήσουν στα σεμινάρια μου για το δημόσιο λόγο.

Όλοι μας, βιομηχανικοί εργάτες, υπάλληλοι γραφείου, ακόμη και βασιλιάδες στο θρόνο τους —όλοι μας αγαπούμε τους ανθρώπους που μας θαυμάζουν. Δείτε το παράδειγμα του Γερμανού Κάιζερ Γουλιέλμου Β'<sup>□</sup>. Στα τέλη του Πρώτου Παγκοσμίου Πολέμου ήταν πιθανόν ο πιο μισητός άνθρωπος στον κόσμο· ίσως τον μισούσαν οι πάντες πάνω στη Γη. Ακόμη και οι συμπατριώτες του στράφηκαν εναντίον του όταν αναζήτησε καταφύγιο στην Ολλανδία για να σώσει το κεφάλι του. Το μίσος εναντίον του ήταν τόσο μεγάλο, ώστε να υπάρχουν εκατομμύρια άνθρωποι που ευχαρίστως θα τον κομματιαζαν ή θα τον έκαigan ζωντανό. Μέσα σε αυτή τη θύελλα του μίσους, ένα μικρό αγόρι έγραψε στον Κάιζερ από καρδιάς ένα απλό γράμμα γεμάτο ευγένεια και θαυμασμό. Το αγόρι έγραφε πως, ό,τι και αν σκεφτόντουσαν όλοι οι άλλοι, εκείνος θα αγαπούσε πάντα τον Γουλιέλμο, τον Αυτοκράτορά του. Ο Κάιζερ συγκινήθηκε βαθιά από αυτό το γράμμα και προσκάλεσε το αγόρι να τον επισκεφτεί. Το αγόρι πήγε με τη μητέρα του —και ο Κάιζερ την παντρεύτηκε.<sup>†</sup> Εκείνο το μικρό αγόρι δεν

---

<sup>†</sup> Το αγόρι και η μητέρα ήταν μέλη της γερμανικής «αριστοκρατίας» —ο γιος και η χήρα του πρίγκιπα Γιόχαν Γκέοργκ του Σενάιχ (Johann Georg von Schönaich).

χρειάστηκε να διαβάσει κάποιο βιβλίο για το πώς να κερδίζει φίλους και να επηρεάζει τους ανθρώπους. Γνώριζε το πώς ενστικτωδώς.

Αν θέλουμε να κάνουμε φίλους, ας προσπαθήσουμε να κάνουμε διάφορα πράγματα για άλλους ανθρώπους —πράγματα που απαιτούν χρόνο, ενέργεια, ανιδιοτέλεια, και περισυλλογή. Όταν ο δούκας του Ουίνδσορ<sup>□</sup> ήταν πρίγκιπας της Ουαλίας,<sup>□</sup> είχε προγραμματίσει μια περιοδεία τη Νότια Αμερική. Πριν ξεκινήσει αυτό το ταξίδι, αφιέρωσε πολλούς μήνες μαθαίνοντας ισπανικά, για να μπορεί να κάνει δημόσιες ομιλίες στη ντόπια γλώσσα· έτσι κέρδισε την αγάπη των Νοτιοαμερικανών.

Εδώ και πολλά χρόνια έχω βάλει στόχο μου να μαθαίνω πότε έχουν γενέθλια οι φίλοι και οι φίλες μου. Με ποιον τρόπο; Ενώ δεν έχω την παραμικρή ιδέα από αστρολογία, αρχίζω ρωτώντας τους αν πιστεύουν ότι η ημερομηνία της γέννησης ενός ανθρώπου έχει να κάνει με το χαρακτήρα και την ιδιοσυγκρασία του. Κάποια στιγμή τους ρωτάω πότε έχουν τα γενέθλιά τους. Αν μου απαντήσουν π.χ. στις 24 Νοεμβρίου, εγώ επαναλαμβάνω από μέσα μου «24 Νοεμβρίου, 24 Νοεμβρίου». Μόλις ο φίλος μου γυρίσει την πλάτη του, σημειώνω κάπου το όνομα και τα γενέθλια· αργότερα, τα αντιγράφω σε ένα ευρετήριο γενεθλίων. Στην αρχή κάθε χρονιάς περνάω αυτά τα γενέθλια στο ημερολόγιό μου, έτσι ώστε να πέφτουν αυτόματα στην προσοχή μου. Η επιτυχία ήταν τεράστια! Συχνά ήμουν ο μόνος άνθρωπος στη Γη που είχε θυμηθεί τα γενέθλιά τους.

Αν θέλουμε να κάνουμε φίλους, ας χαιρετίζουμε τους ανθρώπους με ζωντάνια και ενθουσιασμό. Αυτή την ψυχολογία να χρησιμοποιείς και όταν σε παίρνει κάποιος στο τηλέφωνο. Να απαντάς στο τηλέφωνο με τόνο που να φανερώνει την ευχαρίστησή σου για το τηλεφώνημα που δέχεσαι. Πολλές εταιρείες εκπαιδεύουν το προσωπικό των τηλεφωνικών τους κέντρων ώστε να απαντούν έχοντας στη φωνή τους έναν τόνο ενδιαφέροντος και ενθουσιασμού. Έτσι, όσοι τηλεφωνούν αισθάνονται ότι η εταιρεία ενδιαφέρεται γι' αυτούς. Ας τα θυμόμαστε όλα αυτά στα τηλεφωνήματα που θα απαντήσουμε αύριο.



Το ειλικρινές ενδιαφέρον για τον άλλο δεν φέρνει μόνο φίλους, αλλά μπορεί και να αναπτύξει την αφοσίωση των πελατών στην εταιρεία σου. Σε ένα τεύχος του περιοδικού της τράπεζας National Bank of North America της Νέας Υόρκης, δημοσιεύτηκε η επόμενη επιστολή από μια καταθέτρια, την Μαντλίν Ρόζντεηλ\*:

«Θα ήθελα να γνωρίζετε πόσο πολύ εκτιμώ το προσωπικό σας. Όλοι τους είναι πολύ αβροί, ευγενικοί, και εξυπηρετικοί. Είναι πολύ ευχάριστο, μετά από τη μακρά αναμονή στην ουρά, να σε χαιρετά ευγενικά ο ταμίας στο γκισέ.

«Πέρυσι είχα τη μητέρα μου πέντε μήνες στο νοσοκομείο. Συνήθως έβρισκα στο ταμείο τη Μαίρη Πετρουτσέλο. Ενδιαφερόταν για τη μητέρα μου και με ρωτούσε πως πάει η υγεία της».

Αμφιβάλλει κανένας ότι η κ. Ρόζντεηλ συνέχισε να χρησιμοποιεί αυτή την τράπεζα;

Στον Τσαρλς Ρ. Γουόλτερς, υπάλληλο σε μια από τις μεγάλες τράπεζες της Νέας Υόρκης, είχαν αναθέσει να ετοιμάσει μια εμπιστευτική αναφορά για κάποια εταιρεία. Γνώριζε ότι μόνο ένας άνθρωπος διέθετε όλα τα στοιχεία που του ήταν απαραίτητα επειγόντως, ο πρόεδρος της εταιρείας. Καθώς ο κ. Γουόλτερς έμπαινε στο γραφείο του προέδρου, μια νεαρή γυναίκα έβαλε το κεφάλι της μέσα από μια πόρτα και είπε στον πρόεδρο ότι εκείνη την ημέρα δεν του είχε γραμματόσημα.

«Μαζεύω γραμματόσημα για τον δωδεκάχρονο γιό μου», εξήγησε ο πρόεδρος στον κ. Γουόλτερς.

Ο κ. Γουόλτερς του εξήγησε το σκοπό της επίσκεψής του και άρχισε να του κάνει ερωτήσεις. Ο πρόεδρος απαντούσε με ασάφεια, με γενικότητες, νεφελωδώς. Δεν ήθελε να μιλήσει και προφανώς τίποτε δεν μπορούσε να τον μεταπεισει για να μιλήσει. Η συνέντευξη αποδείχτηκε σύντομη και άγονη.

---

\* Από το *Eagle*, έκδοση της National Bank of North America, Νέα Υόρκη, 31 Μαρτίου 1978.

«Ευλικρινά δεν ήξερα τι να κάνω», μας είπε ο κ. Γουόλτερς, καθώς διηγιόταν την ιστορία στην τάξη. «Μετά θυμήθηκα τι του είχε πει η γραμματέας — γραμματόσημα, δωδεκάχρονος γιος... Θυμήθηκα επίσης ότι στο τμήμα διεθνών σχέσεων της τράπεζάς μας συγκέντρωναν τα γραμματόσημα — γραμματόσημα από τις επιστολές που έφταναν στην τράπεζα από όλες τις ηπείρους που βρέχονται από τους επτά ωκεανούς.

«Το επόμενο απόγευμα επισκέφθηκα ξανά αυτόν τον άνθρωπο και του μίλησα πως είχα φέρει μερικά γραμματόσημα για το γιό του. Με υποδέχτηκε αμέσως ή όχι; Και βέβαια αμέσως. Υποψήφιος βουλευτής να ήταν, δεν θα μου έσφιγγε το χέρι με μεγαλύτερο ενθουσιασμό. Ήταν όλος χαμόγελα και προθυμία. “Ο Τζορτζ μου θα ξετρελαθεί με αυτό εδώ,” έλεγε συνέχεια, ψαχουλεύοντας τα γραμματόσημα. “Κι αυτό εδώ! Αυτό είναι θησαυρός!”

«Περάσαμε μισή ώρα μιλώντας για γραμματόσημα και κοιτάζοντας τη φωτογραφία του γιού του, και μετά μου αφιέρωσε πάνω από μια ώρα από τον πολύτιμο χρόνο του για να μου δώσει και την πιο μικρή πληροφορία που χρειαζόμουν — χωρίς καν να του το ζητήσω. Μου είπε όλα όσα γνώριζε και μετά φώναξε τους υφισταμένους του και τους έκανε ερωτήσεις. Τηλεφώνησε σε συνεργάτες του. Με φόρτωσε στοιχεία, αριθμούς, αναφορές, και αλληλογραφία. Στη γλώσσα της δημοσιογραφίας, είχα πιάσει σωστό λαβράκι».

Να και άλλο ένα παράδειγμα:

Ο Τ. Μ. Ναφλ νεότερ. από τη Φιλαδέλφεια προσπαθούσε πολλά χρόνια να πουλήσει καύσιμα σε ένα μεγάλο οργανισμό με πολλά καταστήματα. Η μητρική εταιρεία συνέχιζε όμως να αγοράζει καύσιμα από ένα χονδρέμπορο από άλλη πόλη και να τα παραλαμβάνει με βυτιοφόρα που περνούσαν μπροστά από το γραφείο του Ναφλ. Ένα βράδυ, ο κ. Ναφλ έβγαλε έναν πύρινο λόγο στην τάξη, αφήνοντας ελεύθερη όλη του την οργή εναντίον των αλυσίδων των καταστημάτων, χαρακτηρίζοντάς τις κατάρα του έθνους.

Και εξακολουθούσε να απορεί γιατί δεν μπορούσε να τους πουλήσει τίποτα.

Του πρότεινα να αλλάξει τακτική. Για να το πω με λίγα λόγια, να τι συνέβη. Οργανώσαμε μια αντιπαράθεση μεταξύ των ακροατών του σεμιναρίου με θέμα αν η εξάπλωση των αλυσίδων των καταστημάτων κάνει πιο πολύ κακό παρά καλό στη χώρα.

Ο Ναφλ πήρε, με δική μου πρόταση την αρνητική πλευρά· δέχτηκε να υποστηρίξει τις αλυσίδες καταστημάτων. Αμέσως πήγε στον τμηματάρχη του οργανισμού με την αλυσίδα καταστημάτων (που αντιπαθούσε) και του είπε: «Σήμερα δεν ήρθα να σου πουλήσω καύσιμα. Ήρθα να σου ζητήσω να μου κάνεις μια χάρη». Του είπε για την αντιπαράθεση και συνέχισε: «Ήρθα να σου ζητήσω να με βοηθήσεις επειδή δεν μπορώ να σκεφτώ κανέναν καταλληλότερο για να μου δώσει τα στοιχεία που χρειάζομαι. Θέλω οπωσδήποτε να κερδίσω σε αυτή την αντιπαράθεση και θα εκτιμήσω βαθύτατα όποια βοήθεια μπορείς να μου δώσεις».

Ας δούμε τώρα και το τέλος της ιστορίας, με τα ίδια τα λόγια του κ. Ναφλ:

Από τον άνθρωπο αυτόν είχα ζητήσει να μου αφιερώσει μόνο ένα λεπτό από το χρόνο του. Με αυτή τη συμφωνία και μόνο είχε δεχτεί να με δει. Αφού του εξήγησα την περίπτωση, μου είπε να καθίσω και μου μιλούσε επί μία ώρα και σαράντα επτά λεπτά ακριβώς. Φώναξε έναν άλλο τμηματάρχη, που είχε γράψει ένα βιβλίο για τις αλυσίδες καταστημάτων. Έγραψε στην Εθνική Ομοσπονδία των Αλυσίδων Καταστημάτων και μου εξασφάλισε τα πρακτικά από μια δημόσια συζήτηση γι' αυτό το θέμα. Ο άνθρωπος είναι απόλυτα πεπεισμένος ότι οι αλυσίδες καταστημάτων προσφέρουν μια πραγματική υπηρεσία στην ανθρωπότητα. Είναι περήφανος για την προσφορά σε εκατοντάδες κοινότητες. Τα μάτια του έλαμπαν καθώς μιλούσε και πρέπει να παραδεχτώ ότι μου άνοιξε τα μάτια για πράγματα που δεν είχα καν φανταστεί. Μου άλλαξε ολόκληρη τη νοοτροπία.

Όταν έφυγα, με συνόδεψε ως την πόρτα, πέρασε το μπράτσο του στον ώμο μου, μου ευχήθηκε ό,τι το καλύτερο στην αντιπαράθεση, και μου ζήτησε να ξαναπεράσω να τον δω και να του πω πώς τα κατάρφερα. Τα τελευταία λόγια που μου είπε ήταν: «Να έρθεις πιο μετά, την άνοιξη, να με βρεις. Θα ήθελα να κάνω μια παραγγελία για τα καύσιμά σου».

Ήταν σαν να ζούσα ένα θαύμα. Μου πρόσφερε να αγοράσει καύσιμα χωρίς καν να του το ζητήσω. Είχα καταφέρει περισσότερα σε δύο ώρες χάρη στο ειλικρινές μου ενδιαφέρον για εκείνον και τα προβλήματά του από όσα θα μπορούσα να πετύχω σε δέκα χρόνια προσπαθώντας να τον κάνω να ενδιαφερθεί για εμένα και τα προϊόντα μου.

Ο κ. Ναφλ δεν ανακάλυψε τίποτε καινούργιο, αφού πριν από πάρα πολλά χρόνια, εκατό χρόνια πριν από τη γέννηση του Χριστού, ο διάσημος Λατίνος ποιητής Πουμπλίκιος Σύρος,<sup>[1]</sup> παρατήρησε: «Ενδιαφερόμαστε για τους άλλους όταν εκείνοι ενδιαφέρονται για εμάς».

Όπως ισχύει σε κάθε τομέα των ανθρώπινων σχέσεων, το ενδιαφέρον που δείχνουμε πρέπει να είναι ειλικρινές. Πρέπει να είναι αποδοτικό όχι μόνο γι' αυτόν που δείχνει το ενδιαφέρον, αλλά και για το πρόσωπο που αποτελεί το στόχο του ενδιαφέροντος. Πρέπει να είναι δρόμος δύο κατευθύνσεων —πρέπει να επωφελούνται και τα δύο μέρη.

Ο Μάρτιν Γκίνσμπεργκ, που παρακολούθησε το σεμινάριό μας στο Λονγκ Άιλαντ της Νέας Υόρκης, μας ανέφερε πώς επηρέασε βαθύτατα τη ζωή του το ξεχωριστό ενδιαφέρον που έδειξε για εκείνον μια νοσοκόμα:

«Ήταν η ημέρα των Ευχαριστιών και ήμουν δέκα χρονών. Ήμουν στο τμήμα των ατόρων του νοσοκομείου της πόλης και την επόμενη ημέρα ήταν προγραμματισμένο να μου κάνουν μια μεγάλη ορθοπεδική χειρουργική επέμβαση. Γνώριζα ότι με περίμεναν πολλοί μήνες περιορισμού, ανάρρωσης, και πόνων. Ο πατέρας μου είχε πεθάνει με τη μητέρα μου ζούσαμε μόνοι μας σε ένα μικρό διαμέρισμα, εξαρτη-

μένοι από την κοινωνική πρόνοια. Η μητέρα μου δεν είχε καταφέρει να με επισκεφτεί εκείνη την ημέρα.

«Καθώς περνούσαν οι ώρες, με έπνιγαν ολοένα και περισσότερο τα αισθήματα της μοναξιάς, της απελπισίας, και του φόβου. Γνώριζα ότι η μητέρα μου ήταν μόνη της στο σπίτι, ανησυχώντας για εμένα, που δεν είχα κανέναν να μου κάνει συντροφιά, που δεν είχα κανέναν να φάει μαζί μου, που δεν είχε καν τα χρήματα να μου προσφέρει ένα σωστό γεύμα Ευχαριστιών.

«Τα δάκρυα έπνιγαν τα μάτια μου· έκρυσπα το κεφάλι μου κάτω από το μαξιλάρι και κρύφτηκα ολόκληρος κάτω από τα σκεπάσματα. Έκλαιγα αθόρυβα, αλλά με απέραντη πίκρα, τόσο που ο πόνος τάραζε όλο μου το σώμα.

«Μια νεαρή νοσοκόμα, φοιτήτρια ακόμη, άκουσε τους λυγμούς μου και ήρθε να με δει. Ξεσκέπασε το πρόσωπό μου και άρχισε να σκουπίζει τα δάκρυά μου. Μου είπε πόσο μόνη αισθανόταν και εκείνη, που έπρεπε να δουλεύει τέτοια μέρα και δεν μπορούσε να είναι με την οικογένειά της. Με ρώτησε αν θα ήθελα να φάω μαζί της. Έφερε δύο δίσκους με φαγητό: φέτες από γαλοπούλα, πατάτες πουρέ, σάλτσα από μούρα, και παγωτό για επιδόρπιο. Μιλώντας μου, προσπάθησε να ησυχάσει τους φόβους μου. Αν και η βάρδια της τελείωνε στις τέσσερις το απόγευμα, αυτή έμεινε μαζί μου τον ελεύθερο χρόνο της, μέχρι τις έντεκα το βράδυ. Έπαιξε παιχνίδια μαζί μου, μου μιλούσε, και έμεινε κοντά μου μέχρι που τελικά αποκοιμήθηκα.

«Από τότε που ήμουν δέκα χρονών ήρθαν και πέρασαν πολλές ημέρες Ευχαριστιών, αλλά πάντα θυμάμαι εκείνη τη συγκεκριμένη ημέρα και τα αισθήματα της απελπισίας μου, του φόβου και της μοναξιάς, και τη θέρμη και την τρυφερότητα μιας ξένης που κατάφερε να τα κάνει όλα υποφερτά».

Αν θέλετε να σας αγαπούν οι άλλοι, αν θέλετε να καλλιεργήσετε πραγματικές φιλίες, αν θέλετε να βοηθάτε τους άλλους βοηθώντας ταυτόχρονα τον εαυτό σας, να έχετε κατά νου σας την επόμενη συμβουλή:

# ΕΙΔΙΚΗ ΕΠΕΤΕΙΑΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

**ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΕ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ – ΚΑΙ ΚΕΡΔΙΣΕ ΤΗΝ!  
ΠΑΡΕ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΠΟΥ ΕΧΕΙΣ – ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΩΣΕ ΤΗΝ!  
ΣΕ ΟΠΟΙΑ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΑΝ ΒΡΙΣΚΕΣΑΙ – ΚΑΝΕ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ  
ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΣΟΥ!**

Οι ακλόνητες, δοκιμασμένες στο χρόνο συμβουλές του Ντέηλ Κάρνεγκι έχουν βοηθήσει αμέτρητους ανθρώπους να ανέβουν τη σκάλα της επιτυχίας στην επαγγελματική και στην προσωπική τους ζωή. Ένα από τα σημαντικότερα, πρωτοποριακά βιβλία όλων των εποχών, το ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΦΙΛΟΥΣ ΚΑΙ ΝΑ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ θα σε διδάξει:

- ΤΟΥΣ ΕΞΙ ΤΡΟΠΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΡΕΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ
- ΤΟΥΣ ΔΩΔΕΚΑ ΤΡΟΠΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΣΥΜΦΩΝΟΥΝ ΟΙ ΑΛΛΟΙ ΜΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ
- ΤΟΥΣ ΕΝΝΕΑ ΤΡΟΠΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΛΛΑΞΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΧΩΡΙΣ ΝΑ ΠΡΟΚΑΛΕΙΣ ΔΥΣΑΡΕΣΚΕΙΕΣ

...και πολλά, πολλά άλλα. Με το βιβλίο ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΦΙΛΟΥΣ ΚΑΙ ΝΑ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ θα μάθεις πώς να ζεις καλά και να ευημερείς – ένα απαραίτητο ανάγνωσμα για τον εικοστό πρώτο αιώνα.

**ΕΧΕΙ ΠΩΛΗΘΕΙ ΣΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 15.000.000 ΑΝΤΙΤΥΠΙΑ!**

Επισκεφθείτε μας στο Internet:  
[www.klidarithmos.gr](http://www.klidarithmos.gr)



ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Δομικού 4, Εξαρχείο, Λεωφόρος, 10440 ΑΘΗΝΑ, Τηλ: 210-5237805

ISBN 978-960-461-187-4



9 789604 611874